



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2023 - MARZO 2024

PROYECTO DE INVESTIGACION

PRUEBA PRÁCTICA

COMERCIO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE LICENCIADO EN COMERCIO

TEMA:

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO Y SU  
INCIDENCIA EN LA AREA OPERATIVA EN LA EMPRESA USCOCOVICH EN LA  
CIUDAD DE BABAHOYO, EN EL PERIODO 2023

EGRESADO:

HECTOR MIGUEL OLVERA VERA

TUTOR:

ING. RONNY FERNANDO ONOFRE ZAPATA, MAE

AÑO 2024

# ÍNDICE GENERAL

## Contenido

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	vi
CERTIFICACION DEL URKUND.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
TEMA.....	vii
RESUMEN .....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
INTRODUCCIÓN.....	1
Capitulo I .....	2
1. PROBLEMA.....	2
1.1 Marco Conceptual .....	2
1.1.1 Contexto Internacional .....	2
1.1.2 Contexto Nacional.....	3
1.1.3 Contexto Regional.....	4
1.1.4 Contexto Local Y/O Institucional .....	5
1.2 Situación problemática.....	7
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	8
1.3.1 Problema general o básico.....	8
1.3.2 Sub-problema o derivados .....	8
1.4 Delimitación de la investigación.....	8
1.5 JUSTIFICACIÓN .....	9
1.6 Objetivos .....	10
1.6.1 Objetivo general.....	10
1.6.2 Objetivos especifico .....	10
1.6.3 Articulacion .....	10
Capitulo II .....	11
2 MARCO TEORICO .....	12
2.1 Marco Teorico.....	12

2.1.1	MARCO CONCEPTUAL .....	41
2.1.2	Antecedentes Investigativo .....	43
2.1.3	HIPÓTESIS GENERAL.....	45
2.1.4	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS .....	45
2.2	VARIABLES.....	46
2.2.1	Variable Independiente.....	46
2.2.2	Variable dependiente.....	46
2.2.3	OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLE .....	46
CAPITULO III .....		49
3.	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION .....	49
2.1	METODO DE INVESTIGACION .....	49
2.2	MODALIDAD DE INVESTIGACION .....	49
2.3	TIPOS DE INVESTIGACION.....	49
2.4	TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE LA INFORMACION .....	50
2.4.1	TÉCNICA .....	50
2.4.2	INSTRUMENTOS.....	50
2.5	POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN .....	51
2.5.1	Poblacion .....	51
2.5.2	Muestra.....	51
2.6	CRONOGRAMA DE PROYECTO.....	53
2.7	RECURSOS HUMANOS.....	54
2.1	RECURSOS ECONÓMICOS.....	55
2.3	Plan de tabulación y análisis .....	56
2.3.1	Base de datos .....	56
2.3.2	Procesamiento y análisis de los datos .....	57
CAPITULO IV .....		59
3	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	59
4.1	Resultados Obtenidos de la investigación .....	59
4.2	Análisis e interpretación de datos .....	76
4.3	Conclusion.....	77
4.4	Recomendaciones.....	79
Capitulo V.....		80
5.	Propuesta teórica de aplicación .....	80

5.1	Titulo de la propuesta de aplicación.....	80
5.2	Antecedentes .....	80
5.3	Justificacion .....	82
5.4	Objetivos .....	83
5.4.1	Objetivos generals .....	83
5.4.2	Objetivos Especificos.....	84
5.5	ASPECTOS BASICOS DE LA PROPUESTA DE APLICACION.....	84
5.5.1	Estrutura general de la propuesta.....	86
5.5.2	Componentes.....	87
5.6	Resultados esperados de la propuesta de aplicacion .....	89
5.6.1	Alcance de la alternativa .....	89
	BIBLIOGRAFÍAS.....	102
	ANEXOS.....	103

## **DEDICATORIA**

Dedico mi tesis principalmente a Dios, por darme la fuerza necesaria para culminar esta meta.

A mis padres, por todo su amor y por motivarme a seguir hacia adelante.

También a mis hermanos, por brindarme su apoyo moral en esas noches que tocaba investigar.

Y, finalmente, a los que no creyeron en mí, con su actitud lograron que tomará más impulso.

## **AGRADECIMIENTO**

### Agradecimientos a mi tutor

Quisiera expresar mi más profundo agradecimiento a mi director de tesis, el Dr. Ronny Onofre. Su experiencia, comprensión y paciencia contribuyeron a mi experiencia en el complejo y gratificante camino de la investigación. Su guía constante y su fe inquebrantable en mis habilidades me han motivado a alcanzar alturas que nunca imaginé. No tengo palabras para expresar mi gratitud por su inmenso apoyo durante este viaje.

### Agradecimientos a familiares

Gracias infinitas a mis padres, en especial a mi madre Luz Vera, por su amor incondicional y su apoyo moral. Su fe en mí, incluso en los momentos más difíciles, ha sido el pilar de este logro. También expreso mi gratitud a mis hermanos, quienes supieron brindarme su tiempo para escucharme y apoyarme, y a mis hermanos Cristhian y a mi hermana Naomy, quienes supieron estar cuando más los necesitaba. Sin ustedes, todo esto no habría sido posible. Su amor y sacrificio han sido la luz que guio mi camino a través de este viaje académico.

### Agradecimientos a la universidad

Me gustaría agradecer a la Universidad por abrirme las puertas y brindarme la oportunidad de avanzar en mi carrera profesional. Agradezco especialmente a mi departamento por su constante apoyo. Su fe en mis habilidades y su disposición para ayudarme han sido fundamentales para la finalización de esta tesis.

## **TEMA.**

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO Y SU  
INCIDENCIA EN LA AREA OPERATIVA EN LA EMPRESA USCOCOVICH EN LA  
CIUDAD DE BABAHOYO, EN EL PERIODO 2023

## **RESUMEN**

Actualmente, la globalización mundial y el gran nivel competitivo ha provocado que muchos empresarios busquen nuevas maneras de desarrollar para alcanzar una etapa de prosperidad económica y estabilidad de los miembros que la integran dirigiéndose principalmente a tomar decisiones orientadas a la reducción de costos, mejoramiento de la calidad y agilidad en los procesos para alcanzar los máximos resultados económicos.

Para esto, es preciso encontrar opciones de técnicas y métodos que constituyan la optimización de sus recursos, incrementado los resultados financieros para poder crear estrategias y tomar decisiones correctas, las que producirán en una empresa a ser eficiente en el mundo competitivo de hoy.

A través de un sistema de control de inventario permanente de mercadería el propietario de la empresa seleccionado para esta investigación, esto es empresa Grupo Uscovich “Farmacia San Gregorio”, podrá conocer a ciencia cierta la rotación de cada uno de los productos, saber cuáles con los más solicitados y en base a qué criterios solicitar una nueva provisión de tal manera que pueda extraer estrategias específicas para aprovechar dicha situación; igualmente indicara los productos que menos rotación tienen de tal manera que se pueda establecer tácticas para que su demanda se incremente o sencillamente que la empresa deje de invertir en ese tipo de artículos ya que no son muy negociables.

El comercio es una actividad que necesita ser manejada por personas que actúen con inteligencia, aplicando la creatividad y las habilidades posibles para lograr resultados que justifiquen su accionar. Por ese motivo, consideramos que nuestra propuesta nos permite aplicar las características antes señaladas en un local comercial que es parte del entorno donde habitamos.

**PALABRAS CLAVES:** Sistema de Control de inventarios, optimización de recursos



## **ABSTRACT**

Currently, world globalization and the high level of competition have caused many businessmen to look for new ways to develop to reach a stage of economic prosperity and stability of the members that comprise it, mainly directing themselves to make decisions aimed at reducing costs, improving quality and agility in processes to achieve maximum economic results.

For this, it is necessary to find options for techniques and methods that constitute the optimization of its resources, increasing financial results in order to create strategies and make correct decisions, which will result in a company being efficient in today's competitive world.

Through a permanent merchandise inventory control system, the owner of the company selected for this research, this is the Uscocovich Group company "Farmacia San Gregorio", will be able to know with certainty the rotation of each of the products, know which ones are the most requested and based on what criteria to request a new provision so that specific strategies can be extracted to take advantage of said situation; It will indicate the products that also have less rotation in such a way that tactics can be established so that their demand increases or simply that the company stops investing in those types of items since they are not very negotiable.

Commerce is an activity that needs to be managed by people who act intelligently, applying creativity and possible skills to achieve results that justify their actions. For this reason, we consider that our proposal allows us to apply the aforementioned characteristics in a commercial premises that is part of the environment where we live.

**KEYWORDS:** Inventory Control System, resource optimi

## **INTRODUCCIÓN**

Es cierto que, en el sector farmacéutico, especialmente en las empresas que se centran en la compra y venta de productos farmacéuticos y productos diversos, y especialmente en el ámbito de la atención al cliente, existe una importante actividad de satisfacción y certificación de las necesidades de los clientes. Este es el caso de Farmacia San Gregorio del grupo Usocovich, cuya principal actividad es la venta de productos farmacéuticos en la provincia de Babahoyo, provincia de Los Ríos.

La empresa del grupo Usocovich "Farmacia San Gregorio" ha mantenido la misma composición productiva de stocks desde su creación hasta la actualidad, sin actualizaciones que puedan afectar las ganancias de las mutuas participantes del consorcio. Esta es una de las cuestiones que se reflejará en 2023 y puede dar lugar a otras cuestiones internas y externas en la sociedad. Por tanto, el propósito de este proyecto de investigación es analizar el ambiguo sistema de gestión aplicado en el ámbito de operación de la Asociación Grupo Usocovic "Farmacia San Gregorio" en el año 2023 y su impacto.

Cuando se utiliza un método de investigación deductivo, se utiliza un método de investigación mixto "cualitativo-cuantitativo", utilizando los siguientes métodos: cuestionarios dirigidos a las partes interesadas y áreas comerciales y entrevistas con gerentes de división; Contamos con un prototipo de investigación basado en el nivel de conocimiento basado en una investigación descriptiva.

# **Capitulo I**

## **1. PROBLEMA**

### **1.1 Marco Conceptual**

#### **1.1.1 Contexto Internacional**

A nivel internacional, la mayoría de las empresas tienen implementado un sistema de control interno sobre los inventarios porque les permite tomar las medidas necesarias para la custodia de stock y evitar su deterioro, ya sean estos insumos o productos terminados necesarios para ventas, producción o servicios. Esta necesidad surge para poder equilibrar la producción con la demanda, en muchos casos, presentar una curva irregular y en otros casos puede ser estaciona opcional. (Vilca, 2017).

Los controles de los inventarios permiten que la empresa pueda contar con actividades confiables, de manera que no exista desperdicio de sus recursos, dando así como resultado el acoplamiento de los distintos y diversos procesos que son ejecutados para obtener el producto terminado, logrando el crecimiento, aprovechamiento de las riquezas y promoviendo la eficiencia organizacional de la entidad para el logro de sus objetivos que contribuyan al mejoramiento de sus actividades, generando un beneficio colectivo que les permita elevar sus ingresos y ser competitivas en el mercado. (Pavon, 2019)

### **1.1.2 Contexto Nacional**

En el contexto nacional, la implementación de un sistema de control de inventario es crucial para mejorar la eficiencia operativa de las empresas. En Ecuador, como en muchos países en desarrollo, la gestión de inventario enfrenta desafíos significativos debido a la falta de tecnología adecuada y procesos obsoletos. Esto se refleja en empresas como Usocovich en la ciudad de Babahoyo, donde la gestión de inventario manual puede conducir a errores, pérdidas y retrasos en las operaciones.

La implementación de un sistema de control de inventario en Usocovich sería fundamental para optimizar sus procesos operativos. Con un sistema automatizado, la empresa podría realizar un seguimiento preciso de sus existencias, lo que facilitaría la planificación de la producción, la gestión de pedidos y la toma de decisiones estratégicas. Además, un sistema de este tipo permitiría identificar rápidamente los productos con baja rotación o aquellos que están cerca de su fecha de vencimiento, ayudando así a reducir el desperdicio y mejorar la rentabilidad.

En el ámbito nacional, la implementación de sistemas de control de inventario se está volviendo cada vez más común, especialmente en empresas que buscan mantenerse competitivas en un mercado en constante cambio. Esto se debe a que un sistema de este tipo no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también puede tener un impacto

positivo en la satisfacción del cliente al garantizar una disponibilidad constante de productos y una entrega oportuna.

Sin embargo, la adopción de un sistema de control de inventario en empresas como Usocovich no está exenta de desafíos. Además de la inversión inicial en tecnología y capacitación del personal, también puede haber resistencia al cambio por parte de los empleados acostumbrados a los métodos tradicionales de gestión de inventario. Superar estos obstáculos requerirá un compromiso firme por parte de la dirección y una estrategia de implementación bien planificada que involucre a todos los niveles de la organización.

### **1.1.3 Contexto Regional**

En el ámbito regional de Babahoyo, la implementación de un sistema de control de inventario en empresas como Usocovich representa una oportunidad para modernizar y optimizar sus operaciones. En una ciudad donde la actividad comercial es dinámica y competitiva, contar con un sistema automatizado para gestionar el inventario puede marcar la diferencia entre el éxito y el estancamiento. Además, la adopción de tecnologías avanzadas en la gestión de inventario puede impulsar el desarrollo económico local al aumentar la eficiencia de las empresas y mejorar su capacidad para satisfacer las demandas del mercado.

La implementación de un sistema de control de inventario en Babahoyo también puede tener un impacto positivo en la creación de empleo y el desarrollo de habilidades en la comunidad. A medida que las empresas locales adoptan tecnologías más avanzadas, es

probable que busquen trabajadores capacitados en el manejo de sistemas informáticos y en la gestión de inventario, lo que podría impulsar la capacitación y el empleo en la región.

Esto a su vez contribuiría al crecimiento económico y al bienestar de la población local.

Sin embargo, es importante reconocer que la implementación de un sistema de control de inventario en el contexto regional también puede enfrentar desafíos específicos. Por ejemplo, algunas empresas pueden carecer de los recursos financieros necesarios para invertir en tecnología de vanguardia, lo que podría limitar su capacidad para competir en el mercado. Además, puede haber una brecha en términos de conocimientos y habilidades entre los trabajadores locales y las nuevas tecnologías, lo que requeriría programas de capacitación y apoyo por parte de las autoridades locales y las instituciones educativas.

A pesar de estos desafíos, la implementación de un sistema de control de inventario en Babahoyo tiene el potencial de impulsar el crecimiento y la competitividad de las empresas locales. Al adoptar tecnologías modernas, las empresas pueden mejorar su eficiencia operativa, reducir costos y aumentar su capacidad para satisfacer las necesidades de los clientes. Esto no solo beneficia a las empresas individuales, sino que también fortalece la economía regional en su conjunto al fomentar un entorno empresarial más dinámico y próspero.

#### **1.1.4 Contexto Local Y/O Institucional**

En el contexto local de Babahoyo, la implementación de un sistema de control de inventario en empresas como Usocovich es fundamental para mejorar la gestión de sus recursos y optimizar sus operaciones. Como parte de la comunidad empresarial de la ciudad, Usocovich enfrenta desafíos específicos relacionados con la gestión de inventario,

como la necesidad de mantener un equilibrio entre la oferta y la demanda de productos locales. Un sistema de control de inventario bien diseñado y adaptado a las necesidades locales puede ayudar a superar estos desafíos al proporcionar herramientas y procesos para una gestión más eficiente y precisa del inventario.

A nivel institucional, la implementación de un sistema de control de inventario en empresas como Usocovich puede estar influenciada por políticas y regulaciones locales. Las autoridades municipales y las instituciones gubernamentales pueden desempeñar un papel importante al proporcionar apoyo y asesoramiento en la adopción de tecnologías de gestión de inventario, así como al establecer estándares y normativas que promuevan prácticas empresariales sostenibles y eficientes. Además, la colaboración entre el sector privado y las instituciones educativas locales puede ser clave para impulsar la innovación y el desarrollo de capacidades en la gestión de inventario.

En el ámbito local e institucional, la implementación de un sistema de control de inventario también puede tener un impacto en la comunidad en general. Por ejemplo, al mejorar la eficiencia de las empresas locales, se pueden crear oportunidades de empleo y aumentar la demanda de servicios y productos en la región. Además, al adoptar tecnologías más avanzadas, las empresas pueden contribuir al desarrollo económico y social de Babahoyo al impulsar la productividad y la competitividad del sector empresarial local.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la implementación de un sistema de control de inventario en el contexto local e institucional puede enfrentar obstáculos y desafíos.

Estos pueden incluir la falta de recursos financieros, la resistencia al cambio por parte de algunos actores clave y la necesidad de adaptar las soluciones tecnológicas a las condiciones y requisitos específicos de la región. Superar estos desafíos requerirá un enfoque colaborativo y coordinado entre las empresas, las instituciones locales y la comunidad en general para garantizar que la implementación del sistema sea exitosa y beneficiosa para todos los involucrados.

## **1.2 Situación problemática**

Empresa Uscocovich es una distribuidora farmacéutica que opera en el mercado desde hace más de 20 años. No implementar un sistema de gestión de inventarios en Grupo Uscocovich resulta en un proceso lento y confuso sin permitir la optimización de recursos, que es una parte clave del proceso.

Uno de los problemas encontrados es el retraso en el transporte de los productos farmacéuticos lo que ocasiona pérdidas y mala imagen con los clientes y proveedores teniendo en cuenta que la empresa comercializa productos perecibles y delicados.

En este presente trabajo investigativo hemos detectado muchas falencias en cuanto a un sistema de control de inventario en el cual, por falta de conocimientos en cuanto al manejo de mercadería, nuevos procesos para la gestión correcta de la mercancía dentro de la farmacia y en la bodega donde surge el problema principal por lo cual gestiono este proyecto para consolidar ideas y poder hacer una consideración de ideas en lo cual para tratar de que las farmacias cumplan con los estándares actuales.



La empresa presenta dificultades en la rotación de los productos que están ya por caducar debido a que por no contar con un sistema de control de inventario eficiente y que minimice las pérdidas

## **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.3.1 Problema general o básico**

¿Qué efecto tendría la implementación de un Sistema de Control de Inventario en la optimización de los recursos que se utilizan en el proceso de compra y venta de la empresa Grupo Uscocovich?

### **1.3.2 Sub-problema o derivados**

¿El retraso de entrega de productos al cliente se debe al desconocimiento de la ubicación de la mercadería solicitada?

¿La carencia de personal capacitado no permite la implementación del control de inventario?

¿La implementación de un sistema de control de inventario reducirá y controlará mejor las pérdidas que genera la deficiente rotación de los productos en la empresa Grupo Uscovich?

## **1.4 Delimitación de la investigación**

**Área:** Operativa y administrativa.

**Contenido:** Implementación de un sistema inventario

**Espacial:** Este proyecto está ubicado en la provincia de Los Ríos, parroquia Babahoyo, ubicando su oficina entre las Av. Juan X Marcos y Av. Clemente Baquerizo, perteneciente a la empresa Grupo Usocovich.

**Temporal:** Durante desde octubre hasta diciembre del año 2023

## 1.5 JUSTIFICACIÓN

El control es muy importante para el funcionamiento eficiente de un sistema administrativo porque facilita la organización, implementación y gestión de una organización o institución y permite la creación de un modelo para alcanzar los objetivos trazados de la manera más eficiente.

Control identifica y corrige errores o desviaciones y garantiza que todo esté planificado y organizado según las órdenes dadas para evitar que se repitan.

El objetivo principal de este estudio es proponer un sistema de gestión de inventarios para optimizar las condiciones laborales de la empresa Grupo Usocovich ubicado en la provincia de Los Ríos cantón Babahoyo. Esto se hace para lograr el desarrollo efectivo de la empresa en cuestión, de modo que todos puedan desarrollar allí su trabajo de manera efectiva y alcanzar las metas y objetivos propuestos. Esto no sólo contribuye a un mejor desarrollo, sino que también es la solución más posible para situaciones en las que optimizar los recursos utilizados por la empresa es el principal logro.

## **1.6 Objetivos**

### **1.6.1 Objetivo general**

Mejorar la rentabilidad y competitividad de Grupo Usocovich mediante la implementación de un Sistema de Control de Inventario que permita una gestión eficiente de los recursos, optimizando los niveles de stock, reduciendo costos operativos y maximizando la satisfacción del cliente.

### **1.6.2 Objetivos específico**

1. Establecer procedimientos y políticas claras para el seguimiento y control de la ubicación de la mercadería en el almacén, con el fin de evitar errores de inventario y mejorar la eficiencia en la gestión logística.
2. Identificar las necesidades de capacitación del personal y desarrollar programas de formación específicos orientados a la implementación y operación del sistema de control de inventario, garantizando así el conocimiento y competencia necesarios para su correcto uso.
3. Evaluar periódicamente el rendimiento del sistema de control de inventario y realizar ajustes o mejoras según sea necesario, con el objetivo de maximizar su eficacia en la reducción de pérdidas y la optimización de la rotación de productos.

### **1.6.3 Articulacion**

Durante mi pasantía en la Farmacia San Gregorio en el período 2023, tuve la oportunidad de participar en la implementación de un sistema de inventario, un proyecto crucial para mejorar la eficiencia operativa y la gestión de stocks.

A lo largo de esta experiencia, pude observar de primera mano los desafíos y oportunidades que surgen al introducir cambios significativos en la composición productiva de stocks de una empresa establecida.

La implementación de este sistema no solo implicó la adopción de nuevas tecnologías y procesos, sino también la necesidad de gestionar eficazmente el cambio organizativo y la resistencia al mismo.

A través de mi participación en este proyecto, adquirí habilidades prácticas en la planificación, ejecución y evaluación de iniciativas de gestión de inventario, así como una comprensión más profunda de los aspectos logísticos y comerciales involucrados en el funcionamiento de una farmacia

Esta experiencia me proporcionó una base sólida para abordar futuros desafíos en el ámbito de la gestión de inventarios y me permitió contribuir de manera significativa al éxito de la empresa durante mi pasantía.

## **Capítulo II**

## **2 MARCO TEORICO**

### **2.1 Marco Teorico**

#### **VARIABLE INDEPENDIENTE**

##### **SISTEMA DE CONTROL INTERNO**

En cualquier estudio, un marco teórico es la piedra angular de una comprensión profunda de las teorías, conceptos y argumentos presentados. Además, ayuda al investigador a centrarse en el problema evitando la posibilidad de desviarse del objetivo original. Por esta razón, es importante descubrir esta plataforma para identificar la teoría detrás de esta investigación.

A continuación, se muestra un conjunto de conceptos propuestos para ampliar su conocimiento sobre los sistemas de gestión de inventarios internos.

#### **SISTEMA.**

Catacora (1997, p. 25) afirma que un sistema es una colección de elementos, objetos o componentes que están relacionados entre sí y se caracterizan por ciertas propiedades identificables que ayudan a lograr un objetivo común. Farah Gómez C. (Apuestas, 1994) 327) Un sistema es un conjunto de elementos que constituyen una acción, procedimiento o plan procesal que manipula datos, energía o materia para lograr un objetivo común.

Con base en la definición anterior, un sistema puede conceptualizarse como un conjunto de partes que interactúan de manera organizada para lograr un objetivo común donde cada

parte ayuda a fortalecer el sistema. Están interrelacionados y cada uno tiene sus propias características únicas.

### **IMPORTANCIA DEL LOS SISTEMAS.**

Según Catacora (1997, p. 21), un sistema es un proceso mediante el cual se crea información dentro de una empresa. Progresiva como una serie se trata de un subsistema con un conjunto de variables que gestiona esta información y posibilita los procesos organizacionales.

La importancia de un sistema se refleja en la calidad de la información que recibe, lo que a su vez mitiga la incertidumbre en la toma de decisiones dentro de la organización. Otro concepto es que un sistema consta de una serie de subsistemas estrechamente relacionados y bien coordinados cuyo control completo es esencial para mantener su utilidad y calidad. Sistema, información procesada.

### **CONTROL.**

Según Stoner (1996, p. 657), el control es el proceso de medir y evaluar el desempeño de cada componente organizacional y tomar acciones correctivas cuando sea necesario. El control incluye todas las actividades que aseguran el logro de los resultados planificados.

De manera similar, Koontz (1994, p. 661) afirma que el control es la medición y ajuste del desempeño para garantizar que se cumplan las metas de la empresa y los planes para alcanzarlas.

Como otro concepto, el control de los procesos administrativos representa la etapa final en la que los directivos en las organizaciones juegan un papel muy importante y es un tema de gran interés investigativo.

### **IMPORTANCIA DEL CONTROL.**

Koontz y "Donnel" (109 p. 1991) para el autor. En el futuro, medidas para evitar que se repitan, estaba en peligro, evitando posibles errores y ahorrando dinero y tiempo. Por lo que dijo el autor anteriormente, puedes ver que los controles son los mismos.

Es uno de los factores que determinan el desarrollo efectivo de una organización, porque permite monitorear el avance de las actividades y corregir los errores ocurridos.

También es la herramienta más eficaz para que los gerentes monitoreen los cambios ambientales que ocurren en la organización y analicen su impacto en el clima y el progreso organizacional.

### **CONTROL INTERNO.**

Holmes (1999, p. 3) afirma que el control interno consiste en los planes de la organización y todos los métodos y medidas de coordinación adoptados por la empresa para proteger sus activos, garantizar la exactitud y confiabilidad de los datos contables, mejorar la eficiencia operativa y fomentar el cumplimiento métodos o sostengo que sí.

Lo decide la junta directiva. Ray Whittington (2000, p. 172) afirma que el control interno es un proceso llevado a cabo por la junta directiva, la gerencia y otros empleados de una organización para garantizar la confiabilidad basada en el logro de los objetivos operativos.

Categoría:

- Confianza en la presentación de informes anuales.
- Eficiencia y eficacia de las operaciones comerciales.
- Cumplir con las leyes y regulaciones aplicables.

Con base en las ideas presentadas, los controles internos se pueden definir como un conjunto de políticas, estándares y procedimientos que una organización utiliza para proteger sus activos. Los controles internos también ayudan a establecer la confiabilidad de la información contable presentada en la revisión. Un recurso para corregir errores o violaciones que pueden obstaculizar los esfuerzos de una organización para lograr sus objetivos.

### **PRINCIPIOS DE CONTROL INTERNO.**

Cepeda (1997, p. 41) menciona los principios del control interno y advierte que la implementación del control interno debe realizarse de acuerdo con los siguientes principios.

Igualdad: Esto significa que el sistema de control interno debe hacerlo.

Garantiza que las actividades de la organización se centren efectivamente en el bien común en lugar de favorecer a grupos especial.

Moraleja: dicta que todo el trabajo debe realizarse de esta manera.



Esto se hace de acuerdo con las reglas aplicables a su organización.

Principios éticos y morales que rigen la sociedad.

Efecto: Este principio garantiza la igualdad.

La entrega de productos y/o servicios de acuerdo con las condiciones de calidad y competencia se logra con la máxima eficiencia y el uso eficiente de los recursos al mínimo costo.

Disponible. Economía: Basada en el control de la asignación de recursos.

El más adecuado para sus metas y objetivos grupo.

Velocidad: este resultó ser uno de los aspectos más importantes.

El control debe ser la capacidad de la organización para responder oportunamente a las demandas relacionadas con su área de competencia. Equidad y relaciones públicas: Estos principios consisten en:

Asegurar la máxima transparencia respecto de las actividades de la organización para que nadie sienta que sus intereses están siendo influenciados o afectados.

La discriminación ocurre en términos de oportunidades y acceso a la información

### **Evaluación de costes ambientales:**

Consta de reducir el impacto negativo sobre el medio ambiente debería ser un factor importante en la toma de decisiones e implementarse como una actividad diaria en las organizaciones donde el trabajo puede desempeñar un papel importante. Principios de control relacionados con lo anterior

Tiene como objetivo optimizar los recursos internos, establecer los mismos estándares para todos los que trabajan en la organización y adherirse a los valores morales establecidos en la sociedad.

### **ELEMENTOS DEL CONTROL INTERNO.**

Los controles internos varían mucho de una organización a otra dependiendo de factores específicos como el tamaño, la naturaleza de las operaciones y los objetivos. Ray Whittington (2000, pág. 173) Los controles internos deben tener ciertas características importantes para ser satisfactorios en cualquier organización.

Organizar al personal de auditoría influyendo en sus percepciones. Esto puede considerarse la base de muchos factores. Los factores del entorno de control incluyen la integridad y los valores éticos.

**Evaluación de riesgos:** la dirección debe identificar y analizar cuidadosamente los factores que contribuyen al riesgo de que la organización no logre sus objetivos. El alcance de la evaluación de riesgos de gestión es integral, ya que incluye la consideración de factores que afectan todos los objetivos de la organización.

Los siguientes factores pueden indicar un mayor riesgo al momento de la publicación del informe anual:

- Cambios en el entorno regulatorio u operativo de la organización.
- Cambios de personal.
- Implementación de sistemas informáticos nuevos o modificados.
- Reorganización corporativa.

**Sistemas de información (contabilidad) y comunicación:** la administración necesita información contable y una forma de comunicarla en toda la organización para ayudar a alcanzar las metas.

El sistema de información contable de una organización consta de métodos y documentación establecidos para registrar, procesar, resumir e informar sobre los activos relacionados.

Por tanto, el sistema de información contable es el siguiente:

Describir las transacciones de manera oportuna y con suficiente detalle para permitir una clasificación adecuada en los informes financieros.

- Identifique y registre todas las transacciones válidas.
- Mide los costos de transacción de una forma que permite presentar su valor monetario exacto en los estados financieros.
- Determine el período en el que ocurre una transacción para garantizar que la transacción se registre en el período contable correcto.

Presentar adecuadamente las transacciones y revelaciones relacionadas en los estados financieros. La comunicación adecuada incluye explicar a los empleados sus funciones y responsabilidades en relación con la presentación de los estados financieros. Los canales de comunicación abiertos son esenciales para que los sistemas de información funcionen correctamente. Los procesadores de datos deben comprender cómo se relacionan sus actividades con el trabajo de otros y la importancia de informar las excepciones y otras cifras inusuales a la gerencia adecuada.

**Monitoreo del sistema:** El proceso de evaluar la calidad de los controles internos a lo largo del tiempo. El monitoreo es importante para determinar si los controles internos están funcionando como se esperaba y si se necesitan ajustes. El seguimiento puede realizarse mediante actividades continuas o evaluaciones separadas.

Las primeras incluyen actividades de control y gestión que se realizan de forma regular, mientras que las segundas incluyen actividades programadas.

### **OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO.**

Katakora (1997, p. 240) señala que los objetivos generales del control interno son:

Protección de activos: recopile y procese información de manera completa y precisa y realice operaciones comerciales apropiadas de acuerdo con las políticas organizacionales.

No obstante, se señala que la consecución de estos objetivos se alcanzará a través de los siguientes objetivos específicos:

Integridad: El objetivo de integridad garantiza que todas las transacciones se registren dentro del período de tiempo registrado.

No toda la información está cubierta durante una transacción o procesamiento.

**Existencia:** Garantiza que sólo se registren las acciones que afectan al objeto. El propósito de los controles internos es reducir el riesgo de que los documentos contables contengan información que sea inconsistente con las operaciones reales de la empresa. Los estados financieros deben reflejar sólo aquellas transacciones o intercambios que realmente afectan a la organización.

**Precisión:** Especifica que la operación debe escribirse en función de los valores realmente obtenidos. Este objetivo es muy importante porque requiere que escribas los números con precisión. Es importante señalar que los estados financieros no reflejan necesariamente la total exactitud de las cifras. Más bien, el concepto utilizado es el de validez numérica. La precisión debe establecerse en el momento en que se captura o comercializa la información original.

**Autorización:** Se deben establecer límites para iniciar, continuar o completar transacciones contables de acuerdo con las políticas y procedimientos establecidos. El acceso al sistema contable debe establecerse como una necesidad para establecer la confiabilidad del sistema en su conjunto.

Seguir los objetivos de control interno en el mismo orden puede ayudar a una organización a garantizar que todas las actividades se registren en el año fiscal correspondiente. Además, estos objetivos requieren el registro de montos específicos para permitir la presentación de informes financieros. Las declaraciones están verdaderamente dadas.

### **SISTEMA DE CONTROL INTERNO.**

Catacora (1997, p. 238) afirma que los sistemas de control interno son la base de la confiabilidad de los sistemas contables. El grado de robustez del sistema determina si es confiable o no, dependiendo de la confiabilidad de los estados operativos presentados en los estados financieros.

En este sentido, Cepeda (1997, p. 4) lo define como un mecanismo que apoya objetivos o gestión orientada a metas. Proporcionar una seguridad razonable de que la organización

alcanzará sus metas y objetivos. Un sistema de control interno adecuado puede proporcionar alertas e informes oportunos sobre un desempeño empresarial deficiente.

Por tanto, un adecuado sistema de control interno asegura que la gestión de la empresa funcione en un estado ideal y, en consecuencia, advierte de posibles desviaciones en el desarrollo del proceso en curso.

### **OBJETIVOS DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO.**

Como señala Cepeda (1997, p. 7), el diseño, implementación, desarrollo, evaluación continua y fortalecimiento de los sistemas de control interno deben estar orientados fundamentalmente al logro de objetivos sigue adelante:

- Proteja los recursos de su organización asegurándose de que se gestionen adecuadamente, independientemente de los riesgos potenciales y reales que puedan afectarlos.
- Asegura la eficiencia, eficacia y economía en todas las actividades de la organización y promueve e influye en el adecuado desempeño de las funciones y actividades establecidas.
- Asegura que todas las actividades y recursos de la organización estén orientados al logro de los objetivos planificados.

Según el autor anterior, el propósito suele estar relacionado con proporcionar inventario al almacén de la organización. Por lo tanto, se deben aplicar varios factores importantes como integridad, disponibilidad, verificación, precisión, autorización de transacciones,

segregación de funciones y mantenimiento. Al lograr estos objetivos, se logran excelentes controles internos en cualquier organización.

### **CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO.**

Según Cepeda (1997, Pág. 45), las principales características son las siguientes Según el autor, las características clave que se deben seguir para lograr un sistema de control interno óptimo dependen de la calidad, mantenimiento y mejora de los sistemas de contabilidad, finanzas, planificación e inspección. Control interno.

Además, la auditoría interna debe evaluar eficaz y eficientemente el uso y la oportunidad de los sistemas de control interno de una organización para recomendar mejoras a la máxima autoridad de la organización. Finalmente, se debe distribuir adecuadamente la separación adecuada de funciones, ejecución, registro, mantenimiento y orquestación.

### **CONDICIONES DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO.**

Catacora (1997, p. 246) afirma que las condiciones de un sistema de control interno en su conjunto son todos los principios mediante los cuales se mantiene la fortaleza del sistema de control interno. Por ejemplo, para que los controles internos funcionen, debe existir un

compromiso formal entre los miembros de la organización y la implementación de políticas previamente establecidas. Es decir, debe haber una percepción de control.

Las condiciones para tener un adecuado sistema de control interno son:

- **Competencias de Recursos Humanos:** Se refiere a las políticas y procedimientos de la empresa para reclutar, supervisar y entrevistar a los empleados.
- **Responsabilidades Compartidas:** Esto significa que las actividades y alcance de responsabilidad que realiza cada grupo de empleados dentro de la organización son compartidos. **Establecer nivel de permiso:** especifica que la transacción debe ser aprobada por la autoridad correspondiente según un nivel de permiso predefinido.
- **Segregación de funciones:** significa que los empleados o departamentos no pueden realizar funciones que sean inherentemente incompatibles con el desempeño de un individuo o departamento. **Conciencia de control:** se refiere a las actividades de la alta dirección y de los empleados responsables de implementar los controles y su impacto general en el entorno de control interno.
- **Canales de comunicación:** Cualquier herramienta utilizada por la dirección para comunicar objetivos, políticas, estándares y procedimientos.

## **VARIABLE DEPENDIENTE**

### **OPERATIVIDAD**

#### **¿Que son los Inventario?**

El inventario es una parte muy importante de su sistema de gestión de inventario porque la venta del inventario es el núcleo de su negocio. El inventario suele ser el activo más



grande en el balance y los costos de mantenimiento del inventario (también conocidos como costo de bienes vendidos) suelen ser el mayor gasto en la cuenta de resultados. Las empresas involucradas en la compra y venta de bienes deben recopilar y analizar constantemente información sobre sus acciones, porque esta es su actividad principal y genera todos los demás tipos de actividades, y esto requiere la divulgación de varias empresas y subsidiarias clave, cuentas relevantes para estas auditorías.

Entre estas cuentas podemos nombrar las siguientes:

- Inventario (inicial)
- Compras
- Devoluciones en compra
- Gastos de compras
- Ventas
- Devoluciones en ventas
- Mercancías en tránsito
- Mercancías en consignación
- Inventario (final)

El inventario inicial es el costo del inventario al comienzo de un período contable. Esta cuenta se abre cuando la gestión de inventarios en el libro mayor se realiza de forma especulativa y se cierra la cuenta para que no haya más movimientos hasta el final del

período de liquidación menos los costos, venta o pérdidas y ganancias directas.

(HORNGREN, 2004)

La cuenta de compras incluye bienes adquiridos durante un período contable con la intención de revenderlos obteniendo una ganancia y es parte del propósito para el cual se estableció el negocio. Esta cuenta incluye terrenos, maquinaria, edificios, equipos, estructuras, etc. Las compras no están incluidas. Esta cuenta tiene un saldo deudor y no aparece en el balance de la empresa y está sujeta a pérdidas o ganancias o al costo de los bienes vendidos.

Devoluciones de compras significa una cuenta creada para reflejar todas las compras devueltas por la Compañía bajo cualquier circunstancia. Esta cuenta reduce las compras de productos, pero no ingresa a su cuenta de compras.

Ventas: Cuenta que gestiona las ventas de todos los bienes producidos por la empresa y adquiridos para este fin. Mientras tanto, también existen "devoluciones de ventas" diseñadas para mostrar a los clientes que han regresado a la empresa. Si la Compañía compra en el extranjero, se determina que se ha realizado un pago específico o se ha realizado una obligación de pago (papel o giro postal) por los bienes adquiridos por la Compañía, pero aún no se ha recibido debido a la distancia u otras circunstancias dentro de las farmacias.

Para contabilizar este tipo de operaciones se debe utilizar la cuenta:

Por otro lado, existe una cuenta llamada Bienes en consignación, que es solo una cuenta que representa los bienes comprados en consignación por la empresa y no tiene

derechos de propiedad. La empresa no tiene obligación de destruir el producto hasta su venta.

### **Mercancías en Tránsito**

Los stocks actuales (de cierre) se calculan al final de un período contable y corresponden al stock real de los activos de la empresa y su valoración. Combinando este inventario con el inventario inicial, que incluye compras y ventas netas del período, se calcula la ganancia o pérdida total sobre las ventas del período. La gestión de inventario interno comienza con la creación de un departamento de compras que debe gestionar las compras de inventario después del proceso de compra. (León Lefcovich, 2009)

### **Objetivos**

El propósito del inventario es suministrar o distribuir los materiales que necesita la empresa. Asegúrate de que estén disponibles en horarios establecidos para evitar costos y gastos. Debes adaptarte continuamente para responder adecuadamente a las necesidades específicas de tu empresa. Por lo tanto, es necesario un cuidadoso seguimiento y control de la gestión de inventarios.

### **Administración de Inventarios**

La eficiencia proviene de gestionar adecuadamente cómo se clasifica el inventario y qué inventario registra, distribuye y evalúa la empresa. Esto se debe a que vemos los resultados (ganancias o pérdidas) de una manera. Decisiones racionales, determinando la situación financiera de la empresa y tomando las acciones necesarias para mejorar o mantener este estado.

## **Finalidad de la Administración de Inventarios**

La gestión de inventario implica determinar cuántas existencias mantener, la fecha del pedido y cuántas unidades pedir. Para saber qué es la gestión de inventarios hay dos factores importantes a considerar.

## **Sistemas de control del inventario**

El sistema de gestión de inventario está respaldado por una base de datos de transacciones, costos contables y pronósticos de todo el sistema basados en configuraciones de políticas que controlan los diversos componentes y artículos que componen el inventario.

Un sistema de gestión de inventario debe utilizar muchos componentes para gestionar varios departamentos de inventario. Un modelo de inventario que tenga esto en cuenta y aplique políticas a cada actividad en una unidad de inventario debe configurar el comportamiento variable definiendo el comportamiento variable propuesto. Hay varias plantillas de inventario que son útiles y pueden usarse para administrar las secciones de su inventario. (Mora Garcia, 2010)

## **Importancia**

La administración de inventario, en general, se centra en cuatro aspectos básicos:

1. Cuántas unidades deberían ordenarse o producirse en un momento dado.
2. En qué momento deberían ordenarse o producirse el inventario.
3. Que artículos del inventario merecen una atención especial.

4. Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario.

El uso del inventario ahorra tiempo porque la producción y la entrega no se realizan de inmediato. Debe tener un inventario de productos disponible rápidamente para que las ventas reales no tengan que esperar a que se complete el proceso de producción.

Esto ayuda a que su empresa se destaque de la competencia. Si una empresa no logra satisfacer las necesidades de sus clientes, se enfrenta a la competencia. Esto garantiza que la empresa no sólo tenga suficiente inventario para satisfacer la demanda esperada, sino que también mantenga cantidades adicionales para satisfacer la demanda inesperada.

El uso de inventarios puede reducir los costos incurridos por la falta de continuidad en el proceso productivo. También protege contra el aumento de precios y la escasez de materias primas. Si una empresa aumenta significativamente el precio de materias primas clave, deberá considerar formas de garantizar un inventario suficiente al precio más bajo del mercado. Esto conduce a un flujo fluido de actividades y buenas técnicas de inventario. (Mora Garcia, 2010)

La gestión de inventarios es muy importante en el proceso de fabricación porque existen varios procedimientos para asegurar la satisfacción de la empresa con el fin de alcanzar niveles óptimos de producción. Esta política consta de normas y procedimientos que aseguran la continuidad de la producción de la empresa, brindan confiabilidad en caso de escasez de materias primas e impiden el acceso al stock para mejorar la rentabilidad.

Su éxito va estar enmarcado dentro de la política de la administración de inventario:

1. Implantar relaciones exactas entre las necesidades probables y los abastecimientos de los diferentes productos.
2. Definir categorías para los inventarios y clasificar cada mercancía en la categoría adecuada.
3. Mantener los costos de abastecimiento al más bajo nivel posible.
4. Mantener un nivel adecuado de inventario.
5. Satisfice rápidamente la demanda.
6. Recurrir a la informática. (Mora Garcia, 2010)

Algunas empresas creen que no deberían mantener productos en inventario porque no son rentables y requieren financiación. Sin embargo, es posible que necesite mantener algún tipo de inventario por los siguientes motivos:

1. La demanda no se puede predecir con precisión.
2. Rediseñar un producto para hacerlo vendible lleva tiempo.

Así como el exceso de inventario es costoso, la escasez de inventario también lo es.

Esto se debe a que si un artículo no está disponible cuando un cliente lo solicita, puede recurrir a un competidor, lo que puede resultar en pérdida de ventas. La gestión de inventario requiere coordinación entre los departamentos de ventas, compras, producción y finanzas. La falta de coordinación puede conducir al fracaso financiero.

En otras palabras, el propósito de la gestión de inventarios es proporcionar los

materiales necesarios para respaldar las operaciones al menor costo posible. Desde esta perspectiva, el primer paso para determinar los niveles óptimos de inventario son los costos asociados con la adquisición y el mantenimiento y cuándo se pueden reducir estos costos. (Mora García L. A., 2010)

### **Técnicas de administración de inventarios**

El método comúnmente empleado en el manejo de inventarios es:

- El sistema ABC

### **Método ABC de gestión de inventarios**

Se ha demostrado que en empresas industriales o comerciales que manejan una amplia variedad de artículos, un pequeño porcentaje de los artículos constituye un gran porcentaje del valor del inventario. Lo opuesto también es cierto. Una proporción alta de artículos significa una proporción baja de este valor.

El método ABC clasifica los distintos inventarios de una empresa según su importancia relativa cuando los productos son diversos y no es posible asignar el mismo tiempo o recursos a cada uno. Cuanto más valiosos sean los artículos de tu inventario, más control tendrás sobre ellos.

El método ABC clasifica las existencias en tres categorías:

**Inventario A:** Este es el elemento más importante para la empresa. Esto representa alrededor del 20% de los artículos del inventario y alrededor del 70-80% de los costos totales del inventario. Las empresas deben monitorear de cerca el inventario y reducirlo tanto como sea posible para minimizar el stock de seguridad.

Ej: Para una empresa que confecciona vestidos: telas de mayor valor

**Acciones B:** Un fondo que es menos importante que las acciones. El sistema de control debe mantenerse, pero mucho más estricto que antes. Representa alrededor del 30% de los artículos en almacén y entre el 10 y el 20% del stock total.

Ejemplo: estampados y botones

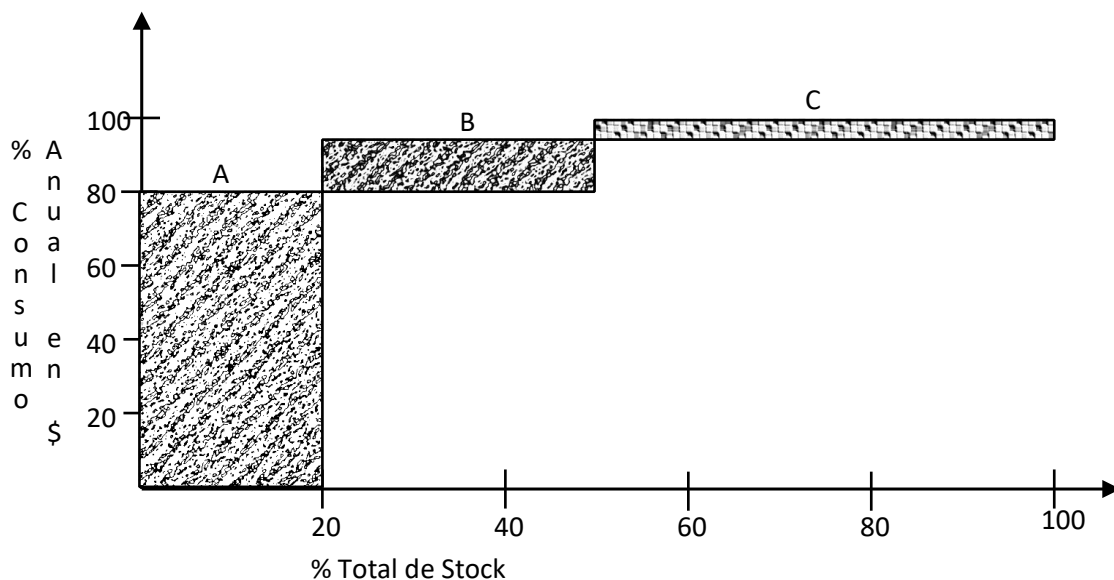
**Acciones C:** Fondo que no está controlado específicamente porque tiene poco que ver con la gestión del fondo. Se utilizan métodos simplificados y aproximados. Esto representa alrededor del 50% del stock, pero sólo el 510% del coste total del almacén.

Ejemplo: Folio (material de oficina)

Para las existencias B y C la mera observación puede ser un método de control válido.

Para ellas se pueden usar modelos periódicos de inventario. (Míguez Pérez, 2006)

Gra fifico 1 . Clasificación ABC de inventarios



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera



Es importante señalar que para analizar un sistema de gestión de inventarios según la clasificación ABC, es necesario incluir no solo el costo de cada artículo o artículos durante el período de análisis, sino también el uso o consumo total de estos artículos.

### **La gestión del inventario**

Diferentes aspectos de la responsabilidad del inventario impactan a muchos departamentos, cada uno de los cuales tiene cierto grado de control sobre los productos a medida que avanzan a través de los distintos procesos de inventario.

Estos controles incluyen sistemas internos de gestión de inventarios, procedimientos del departamento de contabilidad para desarrollar pronósticos de ventas y producción, presupuestos y procedimientos operativos del sistema de costos para determinar los costos de inventario. Funciones comunes: planificación, compras o recepción, recepción, almacenamiento, producción, envío y contabilidad. (Platas García, 2014)

### **Planificación de inventario**

Descuidar la gestión del inventario puede conducir a una situación miserable en la que se invierten grandes cantidades de capital en inventarios inmuebles o inútiles. Por otro lado, faltan materiales, piezas y componentes con los que trabajar. Prevenir o superar estas situaciones requiere una planificación adecuada y controles eficaces. Compra o recibe

La función de compras o adquisiciones generalmente implica dos responsabilidades separadas: Control de producción, que determina los tipos y cantidades de materiales necesarios. Las adquisiciones consisten en realizar órdenes de compra y realizar las

acciones de seguimiento necesarias para garantizar la entrega oportuna de los materiales.

## **Recepción**

Debe ser responsable de lo siguiente:

- Comprobar que los artículos recibidos y su cantidad corresponden a los especificados en el pedido.
- Contenido recibido, fecha, cantidad, condiciones, etc. Escríbelo.
- Tomar medidas para garantizar que las entradas sean validadas o pasen las pruebas programadas.
- Informar al almacén sobre los artículos recibidos, cantidad, estado, etc.
- Notificar al capitán sobre cualquier necesidad de corrección por parte del proveedor o transportista, como materiales faltantes o restantes, materiales defectuosos o artículos dañados.
- Envíe los artículos que reciba al almacén o a un lugar adecuado para su almacenamiento o uso. (Publishing, 1996)

## **Contabilidad**

Para el inventario, proporciona control contable sobre el costo del inventario a medida que los materiales avanzan a través del proceso de compra, fabricación y venta. En otras palabras, la gestión de inventario implica decidir cuánto stock tener, cuándo pedir,

cuánto pedir, etc. cada vez. El inventario es importante para las ventas y las ventas son importantes para las ganancias. Control interno de stocks.

El control interno sobre el inventario es importante porque el inventario es el alma de una empresa de marketing. Las empresas de éxito se toman muy en serio la protección de activos.

Los elementos de un buen control interno sobre los inventarios incluyen:

1. Independientemente del sistema utilizado, calcular el inventario físico al menos una vez al año.
2. Proteger eficazmente los procesos de compra, recepción y envío.
3. Proteja su inventario contra robo, daño o destrucción.
4. Permitir el inventario solo a los empleados que no tienen acceso a los datos contables.
5. Mantenga registros de inventario periódicos para los artículos con costos unitarios más altos.
6. Compre consumibles en cantidades útiles.
7. Asegúrese de tener suficiente inventario para evitar situaciones que resulten en desabastecimientos o pérdida de ventas.
8. Para evitar gastar dinero en artículos innecesarios, no mantengas stock por mucho tiempo. (Rajadell Carreras M. S., 2009)

Con el tiempo, los avances tecnológicos, los requisitos comerciales y los procesos y métodos contables han evolucionado. Hoy en día se puede decir que el proceso de cálculo y registro de datos financieros se ha vuelto más sencillo y sencillo con la ayuda de los contadores, pero es necesario señalar que todavía está regulado por principios comerciales establecidos en contabilidad empresarial.

### **Bodega**

Aquí se almacenan varios tipos de artículos, la formulación de políticas de inventario por parte del departamento de almacén depende de la información sobre tiempos de entrega, disponibilidad de materiales, tendencias de precios y compras de materiales, que son las mejores fuentes de dicha información.

Esta función verifica y almacena físicamente todos los artículos del inventario. Se deben implementar medidas de seguridad física adecuadas para proteger los artículos del desgaste innecesario debido a procedimientos inadecuados de rotación de existencias y robos. Debe mantener registros para poder localizar los artículos inmediatamente. (Sastra J. , 2009)

#### Funciones

- Entrega de materiales
- Devoluciones
- Aprovisionar
- Recibir
- Certificar

- Inventariar
- Informes
- Reordena
- Entrada de artículos nuevos
- Identificar excedentes y mermas.
- Mantienen en constante información al departamento de compras, sobre las existencias reales de mercadería.
- Lleva en forma minuciosa controles sobre las mercaderías (entradas y salidas)
- Vigila que no se agoten los materiales (máximos – mínimos).

### **Función de las existencias**

Garantizar el abastecimiento e inválida los efectos de:

- Retraso en el abastecimiento de materiales.
- Abastecimiento parcial
- Compra o producción en totales económicos.

### **Equipo de almacén**

El uso del equipo adecuado puede mejorar en gran medida la eficiencia general y la flexibilidad de los procedimientos de almacén. Los departamentos de conservación de algunas empresas incluyen estanterías, armarios y divisores de madera lisa y chapada.

Sin embargo, las columnas de acero ya se utilizan con más frecuencia que las de madera y pueden encontrarse en diferentes diseños y tamaños de fabricantes especializados.

### **Función de recepción:**

Ya sea una corporación o una empresa de telecomunicaciones en general, la función de recepción es la misma. El proceso es el mismo incluso si los materiales provienen de otra fuente o del departamento de operaciones de construcción de la empresa.

### **Importancia:**

Es muy importante la correcta recepción de materiales y otros artículos. Esto se debe a que, como resultado de la ejecución centralizada, muchas empresas, especialmente las grandes con varias plantas, realizan todo el archivo en un solo departamento. La recepción está íntimamente relacionada con la compra. Esto se debe a que en el 70% de los casos el departamento recae bajo la responsabilidad del departamento de compras. (Stachú, 2009)

### **Proceso:**

Al recibir su envío: Será inspeccionado para asegurar que el producto esté correcto y en buenas condiciones, que no esté dañado o que no haya recibido la cantidad requerida de paquetes. Las reservas apropiadas deben hacerse de inmediato; No se emitirá un certificado de conformidad para la entrega. Esto es importante ya sea que su entrega sea por aire, mar o tierra, ya que es posible que deba cumplir con todos los requisitos para la entrega oculta.

### **Técnicas de almacenamiento**

La conservación depende del tamaño y las propiedades del material, desde soportes simples hasta sistemas complejos que requieren grandes inversiones y tecnologías complejas.

La elección depende de los siguientes factores:

1. Espacio disponible para el almacenamiento de las mercaderías.
2. Tipos de mercaderías que serán almacenadas.
3. Tipos de materiales que serán almacenados.
4. Número de artículos guardados.
5. Velocidad de atención necesaria.
6. Tipo de embalaje.

Sistema de gestión y registro de inventarios. - El sistema de gestión de inventarios de ventas (productos) reconocido por el Código de Rentas Internas y aprobado por normas contables es el siguiente.

- Sistema de cuenta múltiple o inventario periódico
- Sistema de cuenta permanente o inventario perpetuo.
- Sistema de Cuenta múltiple o Inventario Periódico

Las características de este sistema son:

- a) El inventario final se obtendrá de la bodega, tomando físicamente el inventario (pesando, midiendo) y valorando al último precio de costo.

- b) Se debe realizar asientos de regulación para poder determinar el valor de la utilidad en ventas e introducir en los registros contables el valor del inventario final.
- c) Utiliza diversas cuentas, entre otras: ventas, compras, inventario de mercaderías, devoluciones en ventas, descuentos en ventas, devoluciones de compras, descuentos en compras, seguros (compras y ventas) costo de ventas y ganancia bruta en ventas.  
(Stachú, 2009)

### **KÁRDEX o asistente de información**

Las empresas que adoptan un sistema de inventario perpetuo deben implementar procedimientos de rutina para rastrear con precisión el movimiento de mercancías. Kardex debe mostrar claramente esta información. Kardex consta de tarjetas que le permiten realizar un seguimiento de las cantidades y costos entrantes y salientes de ciertos artículos y liberar el inventario en cualquier momento sin tener que realizar un inventario físico.

Cada tarjeta Cardex representa un artículo en la cuenta de bienes no manufacturados de la empresa, y el monto en el saldo de la tarjeta representa el número total de bienes al costo en stock.

### **Descripción de la tarjeta KÁRDEX**

**Sección:** La empresa puede ingresar los siguientes datos: razón social, nombre de la cuenta principal "Bienes en stock", método de costeo seleccionado, nombre del producto con referencia y código (subcuenta).

**Fecha:** día, mes y año de la transacción registrada.



**Detalles:** una descripción de la transacción registrada para respaldar una compra, venta, devolución de compra o devolución de venta.

**Recibo Contable Diario (C.D.):** Número de recibo al que se transfirió el movimiento.

**Artículos:** esta columna registra las compras y devoluciones de productos, dividida en dos columnas para registrar la cantidad total y el costo de los artículos comprados. Las reservas se registran con los datos de la factura de compra calculados para los elementos de costo. Las ganancias por adquisiciones se muestran entre paréntesis porque representan adquisiciones o cancelaciones. Al final de un período, esta columna muestra el valor total de los bienes almacenados durante ese período periodo, este es:

INVENTARIO INICIAL + COMPRAS - DEVOLUCIONES EN COMPRAS. (Sastrá J., 2009)

**Resultado:** esta columna registra la cantidad y el costo de los bienes vendidos, divididos en partes iguales en dos columnas. Los ingresos por ventas se muestran entre paréntesis dentro del costo porque representan una disminución en las ventas o la producción. Al final del período, esta columna muestra el costo total de los bienes vendidos.

**Saldo:** Esta columna muestra la cantidad y cantidad de productos en stock. Su saldo se determina de la siguiente manera: las compras se agregan a su saldo anterior, las ventas se deducen de su saldo anterior, los ingresos por compras se deducen de su saldo anterior y los ingresos por ventas se agregan a su saldo anterior.

**Costo unitario:** como sugiere el nombre, esta columna registra el costo por unidad de inventario. Para calcular los costos unitarios, registre los ingresos, los gastos y el saldo en cada fila, luego divida el costo total por el total en la columna Saldo.

Los costos unitarios se utilizan para registrar los costos del producto en la columna de producción. Aquí, la cantidad de ventas se multiplica por el costo unitario del inventario al final de cada período. También se utiliza para eliminar el inventario final de mercancías. Ubicación: La parte inferior de cada tarjeta muestra el almacén o ubicación del producto dentro del almacén, así como las cantidades mínimas y máximas requeridas.

**Proveedor:** El nombre, razón social, dirección y número de teléfono de la persona o empresa a quien se le compró el artículo.

### **2.1.1 MARCO CONCEPTUAL**

**Gestión de inventario:** Proceso de supervisar y controlar los bienes disponibles para la venta o uso en una empresa.

**Optimización de stocks:** Mejora de la eficiencia en la gestión de existencias para reducir costos y maximizar el rendimiento.

**Control de existencias:** Monitoreo y regulación de la cantidad de productos disponibles en un inventario.

**Planificación de inventarios:** Desarrollo de estrategias para mantener niveles adecuados de inventario según la demanda prevista.

**Gestión de la cadena de suministro:** Coordinación de actividades relacionadas con la adquisición, producción y distribución de productos.

**Control de flujo de productos:** Regulación del movimiento de bienes dentro y fuera de un almacén o negocio.

**Gestión de almacenamiento:** Organización y supervisión de los espacios destinados al almacenamiento de productos.

**Seguimiento de inventarios:** Monitoreo continuo de los niveles de existencias y movimientos de productos.

**Inventario justo a tiempo:** Mantenimiento de inventarios mínimos para satisfacer la demanda sin exceso de existencias.

**Reducción de pérdidas:** Minimización de desperdicios y robos dentro del inventario.

**Gestión de proveedores:** Coordinación de relaciones con los proveedores para garantizar la disponibilidad oportuna de productos.

**Rotación de inventario:** Velocidad con la que los productos en el inventario se venden o se utilizan y se reponen.

**Control de costos de almacenamiento:** Gestión de los gastos asociados al mantenimiento y almacenamiento de productos.

**Reabastecimiento automatizado:** Sistema que automáticamente solicita la reposición de productos cuando los niveles de inventario son bajos.

**Gestión de la demanda:** Pronóstico y respuesta a las necesidades de los clientes en términos de productos.

**Control de calidad de productos:** Garantía de que los productos en el inventario cumplen con los estándares de calidad establecidos.

**Sistema de etiquetado de productos:** Utilización de códigos o etiquetas para identificar y rastrear los productos en el inventario.

**Gestión de devoluciones:** Proceso de manejar y gestionar el retorno de productos por parte de los clientes.

**Análisis de inventarios:** Evaluación de datos para identificar tendencias, problemas y oportunidades en el inventario.

**Evaluación de caducidades:** Verificación de fechas de vencimiento para evitar la obsolescencia de productos en el inventario.

### **2.1.2 Antecedentes Investigativo**

Para comenzar a desarrollar un marco teórico conceptual para el tema de inventario, tuvimos que examinar los datos sobre el tema y encontramos que existen varias tareas específicas que abordan el inventario desde la perspectiva de la evaluación de los controles internos sistema.

Gutiérrez y Méndez (2001) en su estudio especial, Evaluación del sistema de control interno para la distribución de productos terminados de PANAMECO DE VENEZUELA (COCA COLA). El objetivo del estudio fue analizar los controles internos implementados en el ámbito del inventario de productos terminados para identificar posibles desviaciones que conduzcan a pérdidas de stock y en última instancia perjudiquen el desempeño general de todos los procesos realizados.

Para ello, se seleccionaron las propuestas teóricas de autores clasificados por dominio.

Como Catacora, Cepeda y Montgomery, quienes desarrollaron el marco conceptual que guió la investigación. De manera similar, el estudio se segmentó en una población compuesta por siete empleados del departamento de inventario de la organización. El instrumento de recolección fue un cuestionario validado por cinco expertos.

Los resultados obtenidos a través de la herramienta y las observaciones directas nos permiten concluir que el proceso de control interno de PANAMCO para el inventario de productos terminados es muy eficiente, el sistema de registro utilizado es permanente y el método de inventario es importante. Sin embargo, se identificaron varias deficiencias, como áreas de almacenamiento indiferenciadas y no mantener un stock mínimo. Las recomendaciones se centran en rediseñar reglas y procedimientos que reducen la efectividad de los sistemas de control interno, actualizar el personal operativo y optimizar los sistemas globales para respaldar los sistemas actuales.

En este estudio se encontraron similitudes relacionadas con las variables de gestión interna de inventarios, por lo que estas se utilizaron como guía en el contexto teórico del presente proyecto de investigación. Posteriormente, Méndez y Nunes (2001) DR. Hospital Manuel Noriega Trigo. El propósito de este estudio es evaluar el sistema de control interno para determinar si es efectivo. La metodología utilizada fue de naturaleza descriptiva y evaluativa y el diseño del estudio se describió como descriptivo y transversal más que experimental.

Utilizando el censo como método de muestreo, estuvo conformado por seis sujetos con responsabilidad directa dentro de la institución. El cuestionario estuvo compuesto por 59 ítems y como herramienta de recolección de datos se utilizó la observación directa. El material se obtuvo por escrito del periodista. De manera similar, las respuestas de la encuesta

se ilustraron mediante tablas y gráficos. Como resultado el Dr. Am pudo determinar que el sistema de control interno utilizado en el almacén general del Hospital Dr. Manuel Noriega Trigo concluyó que su sistema de control interno no era efectivo, por lo que se recomendó corregir las deficiencias.

En este estudio se presentaron aportes relacionados con la gestión de ingresos y gastos de fondos, los cuales son de gran importancia para la investigación realizada ya que representan los procedimientos básicos de la gestión de inventarios. También podemos mencionar el estudio realizado por Amorese y Salcedo (2002) en su trabajo.

### **2.1.3 HIPÓTESIS GENERAL**

La implementación de un Sistema de Control de Inventario en Grupo Usocovich tendrá un impacto positivo en la eficiencia operativa y la rentabilidad de la empresa al mejorar la gestión de recursos y reducir las pérdidas asociadas a la falta de control de inventario.

### **2.1.4 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

- Mediante la mejora de la visibilidad y el seguimiento de los niveles de inventario a través de un sistema automatizado, entonces se reducirán los costos asociados a la sobre o subinversión en inventario.
- Si se implementan medidas para identificar y mitigar los riesgos de obsolescencia de inventario, entonces se reducirán las pérdidas relacionadas con productos obsoletos o de baja demanda
- Establecen procedimientos de revisión y ajuste periódico de los niveles de inventario basados en análisis de demanda y tendencias del mercado, entonces se

optimizará la rotación de productos y se maximizará la disponibilidad de productos de alta demanda.

## **2.2 VARIABLES**

### **2.2.1 Variable Independiente**

Sistema de Control de Inventarios

### **2.2.2 Variable dependiente**

Operatividad

### **2.2.3 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLE**

**Variable Independiente:** Sistema de Control de Inventarios

Concepto	Categoría o dimensión	Indicadores	Ítems	Técnicas, instrumentos
<p><b>Un sistema de control de inventario le permite monitorear bienes e stock, registrar sus movimientos, rastrear compras y organizar su cadena de suministro sin obstáculos. La correcta configuración y funcionamiento de estos elementos determina los resultados que consigue una empresa. Por tanto, no es algo que pueda o deba manejarse sólo con lápiz y papel.</b></p>	Almacenamiento y recepción	Espacio físico necesario	¿Cuenta el Almacén con un sistema de control de inventarios de mercaderías?	Entrevista al gerente y al personal operativo
	Valoración	Promedio ponderado	¿Con qué frecuencia se realiza el control de los inventarios dentro del Almacén?	Encuesta al área operativa
	Distribución y devolución	Sistema de control	¿Se cumple el plazo de entrega y retorno de la mercadería?	Entrevista y encuesta área operativa e administrativa
	Materiales y herramientas	Cotización y proformas	¿Considera usted que deben realizarse cursos de capacitación para el manejo del sistema al personal de la empresa?	Personal Operativo
	Productos	Identificación de productos	¿Cuál es el procedimiento administrativo que sigue en caso de faltante de mercadería?	Gerente y personal operativo

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Olvera



**Variable dependiente: Operatividad**

Concepto	Categoría o dimensión	Indicadores	Ítems	Técnicas, instrumentos
<b>La optimización de recursos es el uso de procesos automatizados para ahorrar tiempo, espacio y recursos, reducir errores y mejorar la flexibilidad, la comunicación, la gestión y la experiencia del cliente.</b>	Administrativa	operacional	¿Se sentiría beneficiado por la implantación del nuevo sistema?	Gerente y personal operativo Encuesta y entrevista
	Operativa		¿Que beneficios tiene la implementacion de un sistema de control de inventario para la empresa Grupo Usocovich?	Encuesta
	Administrativa	Operativa Administrativa	¿Que tipo de sistema se utilizo en el proyecto?	Entrevista

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Olvera

}

## **CAPITULO III**

### **3. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

#### **2.1 METODO DE INVESTIGACION**

##### **Método Deductivo**

Este método deductivo puede ser un instrumento eficaz para comprender y afrontar los desafíos relacionados con la falencia en cuanto control de inventario y conocer los incidentes en el área operativa en las empresas Uscocovich a partir de estas sugerencias bien fundamentadas y emplear la consideración lógica, es posible llegar a conclusiones claras y desarrollar soluciones efectivas para mejorar el conocimiento del personal operativo y gestionar de mejor posible los recursos del negocio.

#### **2.2 MODALIDAD DE INVESTIGACION**

El formato de este proyecto de investigación se basa en un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo) y, por lo tanto, es integral y adecuado para investigaciones descriptivas que involucran recolección de datos tanto bibliográficos como de campo sobre la empresa Uscocovich.

#### **2.3 TIPOS DE INVESTIGACION**

##### **Descriptivo**

El método descriptivo es un instrumento valioso para investigar y vislumbrar la realidad de la Empresa Uscocovich proporciona una base sólida para la investigación al combinar la

observación directa con la comprensión existente de trabajos previos, y permite una presentación detallada y exhaustiva de los hallazgos a través de diversos medios narrativos, gráficos y numéricos, en la que se emplea un diseño no experimental.

## **2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

### **2.4.1 TÉCNICA**

#### **Técnica de encuesta**

La metodología de investigación utiliza un enfoque sistemático y sistemático para recopilar declaraciones escritas de accionistas, personal operativo, clientes y personal administrativo del Grupo Uscocovich para comprender mejor la relación entre los sistemas de gestión de inventario y la lealtad del cliente.

#### **Técnica de entrevista**

Esta es una forma valiosa de investigación cualitativa porque proporciona una exploración profunda y específica del tema para el propósito del estudio a través de entrevistas estructuradas con el personal administrativo de la compañía farmacéutica que proporcionó información adicional sobre el estudio.

### **2.4.2 INSTRUMENTOS**

#### **Instrumentos utilizados encuesta**

Es una metodología que permite aprender sobre temas relacionados con un tema en particular e incluye evidencia escrita.

Este método se utiliza para obtener comentarios de los empleados directamente involucrados en la gestión de inventario, así como para descubrir qué piensan nuestros clientes sobre nuestros productos y cómo nuestro almacén se enfoca en la entrega de productos.

### **Instrumento utilizado entrevista**

El cuestionario se aplica a una población bastante homogénea con niveles similares y problemas similares. Los cuestionarios son un medio de comunicación escrito y principal entre entrevistadores y encuestados, que se preparan cuidadosamente con anticipación y facilitan la traducción de los objetivos y variables de la investigación a través de un conjunto de preguntas específicas adecuadas para analizar las relaciones entre las preguntas de investigación.

## **2.5 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.5.1 Poblacion**

La población del presente proyecto hace referencia a todo el personal involucrado en el área operativa implementado en la empresa Grupo Uscocovich. Para lo cual se incluyeron clientela que acude a comparar.

### **2.5.2 Muestra**

En este estudio no se calculó el tamaño de la muestra porque no había demasiadas personas para realizar el muestreo y la muestra es toda la población y corresponde a todos los empleados que trabajan en la empresa Uscocovich y clientes una muestra de 385 clientes aproximadamente.

$$n = (Z^2 * p * (1-p)) / E^2$$

Dado que no tenemos información específica sobre la proporción estimada de la población dentro del rango de edades especificado (18 a 40 años), y para simplificar los cálculos, podríamos usar una proporción de 0.5. Asimismo, tomaremos un nivel de confianza del 95% y un error de estimación del 5%.

**Sustituyendo estos valores en la fórmula:**

$$n = (1.96^2 * 0.5 * (1-0.5)) / 0.05^2$$

$$n \approx 384.16$$

Esto significa que necesitaríamos una muestra de aproximadamente 384 personas para obtener una muestra representativa de individuos entre 18 y 40 años en la población de Babahoyo.

Dado que no podemos tener una fracción de una persona en la muestra, podemos redondear el tamaño de la muestra a 385 personas.

Por lo tanto, el tamaño de la muestra sería de 385 personas, y la población total de Babahoyo, Ecuador, es de aproximadamente 170,000 habitantes.

Muestra 2

Al estar al tanto que la empresa Grupo Uscocovich tiene un general de 97 socios, se instituirá realizar la encuesta al total de los socios, obteniendo de esta forma un nivel de error del 1%.

## 2.6 CRONOGRAMA DE PROYECTO

N <sup>o</sup>	Meses Actividades	noviembre				diciembre				enero				febrero				marzo				abril			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Selección de Tema				x																				
2	Aprobación del tema								x																
3	Recopilación de la Información									x															
4	Desarrollo del capítulo I													x											
5	Desarrollo del capítulo II														x										
6	Desarrollo del capítulo III														x										
7	Elaboración de las encuesta																	x							
8	Aplicación de las encuestas																		x						
9	Tamización de la información																		x						
10	Desarrollo del capítulo IV																			x					
11	Elaboración de las conclusiones																				x				
12	Presentación de la Tesis																				x				
13	Sustentación de la previa																					x			
14	Sustentación																							x	

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Olvera

## 2.7 RECURSOS HUMANOS

Realizado por: Hector Olvera

**Realizado por: Hector Olvera**

Desarrollador del proyecto investigativo	Olvera Vera Héctor Miguel
Tutor de Proyecto	Ing. Onofre Zapata Ronny Fernando
Clientes de la empresa Grupo Uscocovich	385 Clientes
Socios de la empresa Grupo Uscocovich	97 Socios

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Olver

## 2.1 RECURSOS ECONÓMICOS

<b>Recursos Económicos</b>	<b>Inversión</b>
<b>Seminario de Tesis</b>	\$30,00
<b>Internet</b>	\$25,00
<b>Primer Material Escrito en Borrador</b>	\$21,00
<b>Material Bibliográfico</b>	\$15,00
<b>Copias a colores</b>	\$10,00
<b>Fotocopia Final</b>	\$26,00
<b>Fotografías</b>	\$13,00
<b>Empastada de Proyecto</b>	\$32,00
<b>Alimentación</b>	\$28,00
<b>Movilización y transporte</b>	\$20,00
<b>Total</b>	<b>\$ 220,00</b>

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Olver



## **2.3 Plan de tabulación y análisis**

La presente investigación se lo realizará con el siguiente procedimiento:

- Depuración de datos, es decir seleccionar la información que se considera válida y la información defectuosa.
- Elaboración de cuadros de las respuestas obtenidas por cada una de las preguntas de la encuesta.
- Codificación, consiste en asegurar un número co-relativo a cada una de la categoría que comprende el cuestionario, se trata de cada respuesta del cuestionario del cuadro de observación, sean representadas por indicaciones numéricas (códigos) que facilitan la tabulación.
- Tabulación de datos en donde se aplicará las herramientas estadísticas, se ingresará los datos al computador para el procesamiento respectivo.
- Diagramación en donde se elabora de forma demostrativa los cuadros obtenidos.

### **2.3.1 Base de datos**

Mediante la aplicación de técnicas de recolección de datos anteriormente definidas y llevadas a cabo en la empresa Grupo Uscocovich en el cantón Babahoyo, se logró obtener datos de carácter cuantitativos y cualitativos, los cuales desempeñaron un papel crucial en el desarrollo de este proyecto sobre cómo mediante la implementación del sistema de control de inventario en lo cuanto esta propuesta genere una rentabilidad a la empresa Grupo Uscocovich.

En cuanto a la información obtenida, se procede a analizar la relación que tuvieron las variables de la investigación, lo cual servirá como base para la elaboración de la hipótesis de este proyecto. Luego esta hipótesis será evaluada utilizando un enfoque de modelo de carácter lógico y matemático con la finalidad de determinar su validez.

Para organizar los datos recopilados, se utilizará el programa de Microsoft Excel, el mismo que es un software de hojas de cálculos, que, como se indica, facilita la realización de cálculos y operaciones por medio de diversas herramientas que componen el programa, en beneficio del proyecto.

### **2.3.2 Procesamiento y análisis de los datos**

En este trabajo investigativo, después de establecer las técnicas de investigación e instrumentos que se utilizarán, como lo son la técnica de observación directa y la técnica de las entrevistas, las mismas que serán ejecutadas con la ayuda de los instrumentos de guía de observación y cuestionario o también denominado guía de entrevista, con las cuales se pudo recolectar información sobre la empresa Grupo Usocovich de manera organizada. Esto permitió realizar un análisis sobre cómo la implementación del sistema de control de inventario en lo cuanto esta propuesta genere una rentabilidad a la empresa Grupo Usocovich.

A continuación, se describe los procesos llevados a cabo para el correcto procesamiento y análisis de datos de la información obtenida:

1. Examinar la información recaudada por medio de las diferentes técnicas e instrumentos ejecutados.

2. Ordenar y tabular los datos obtenidos con la ayuda de herramientas de software de ofimática.
3. Interpretación de los datos que resulta en información de útil para la investigación.
4. Analizar los resultados obtenidos para establecer las debidas conclusiones.
5. Comprobar la hipótesis

## CAPITULO IV

### 3 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

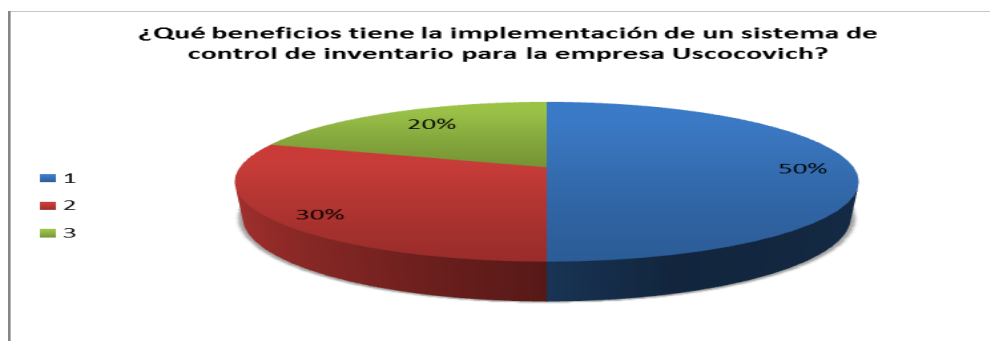
#### 4.1 Resultados Obtenidos de la investigación

##### 1. ¿Qué beneficios tiene la implementación de un sistema de control de inventario para la empresa Uscocovich?

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Mejora el flujo de mercancías y reduce los costos de almacenamiento	97	50 %
Aumenta las ventas y la satisfacción de los clientes		30 %
Ambas opciones son correctas		20 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

#### Analisis:

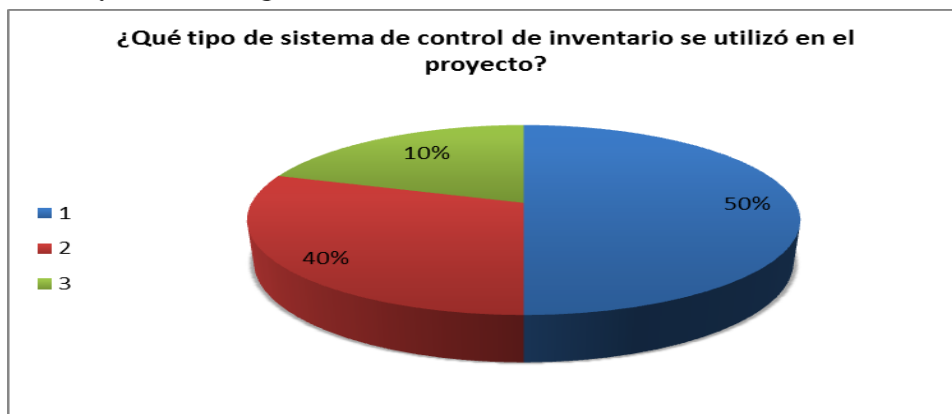
Esta discrepancia sugiere que hay una falta de consenso entre los empleados sobre la existencia de un sistema de control de inventarios en la farmacia. Sin embargo, dada la abrumadora mayoría de respuestas negativas, se puede concluir que la farmacia probablemente no cuenta con un sistema de control de inventarios en su lugar. Esta falta de control de inventarios puede tener implicaciones significativas en la gestión de stock, la eficiencia operativa y la capacidad para satisfacer las demandas de los clientes. Es recomendable que la farmacia considere implementar un sistema de control de inventarios para mejorar su gestión y optimizar sus operaciones.

**2. ¿Qué tipo de sistema de control de inventario se utilizó en el proyecto?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Un sistema de inventario periódico	97	10 %
Un sistema de inventario permanente		40 %
Un sistema de inventario bajo el enfoque ABC		50 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Análisis:**

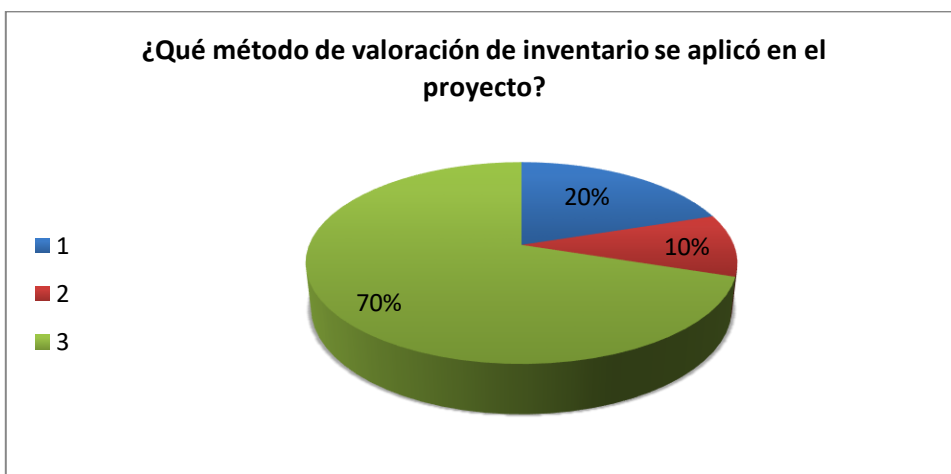
Según los resultados de la encuesta, la mayoría de los empleados indicaron que nunca se realiza un control de inventario, mientras que una minoría mencionó que se realiza un control anual. Estos hallazgos sugieren que dentro de la empresa no se lleva a cabo un control estricto de las entradas y salidas de mercadería. Esto podría tener implicaciones negativas, ya que la falta de control de inventario puede llevar a problemas como el exceso de stock, la falta de productos en stock cuando se necesitan y una gestión ineficiente de los recursos. Por lo tanto, se recomienda que la empresa implemente un sistema de control de inventario periódico para garantizar que las existencias se gestionen de manera efectiva y se ajusten a las necesidades del negocio.

### 3. ¿Qué método de valoración de inventario se aplicó en el proyecto?

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
El método PEPS (primeras entradas, primeras salidas)	97	20 %
El método UEPS (últimas entradas, primeras salidas)		10 %
El método del costo promedio ponderado		70 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

#### Análisis:

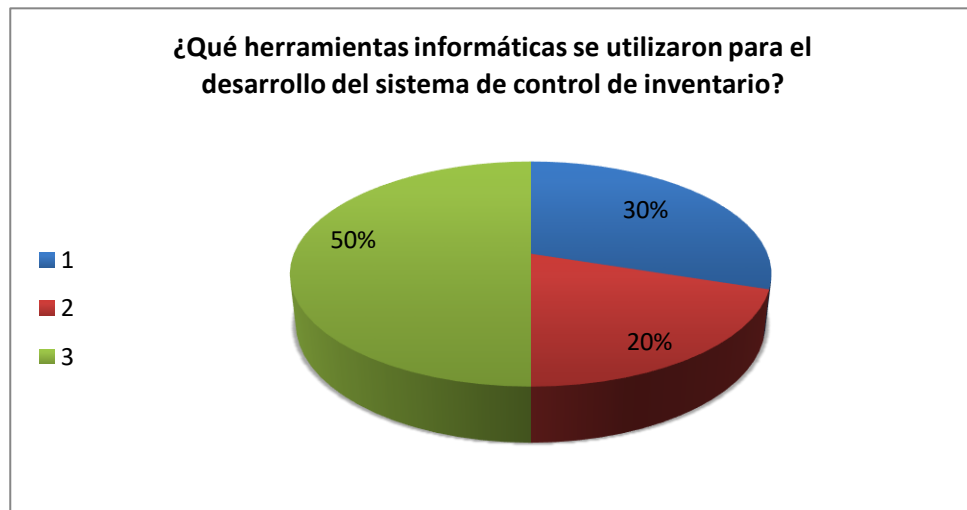
Según los resultados de la encuesta, todas las personas encuestadas indicaron que el procedimiento en caso de faltante de mercadería son sanciones internas. Esto resalta la importancia de los procedimientos administrativos dentro de la empresa, ya que son fundamentales para controlar y prevenir situaciones irregulares que puedan afectar el funcionamiento de la farmacia. La aplicación de sanciones internas en caso de faltantes de mercadería muestra un enfoque disciplinario para garantizar la integridad y la eficiencia en la gestión de inventarios. Es importante que la empresa tenga políticas claras y efectivas en este sentido para mantener la confianza en sus operaciones y proteger sus recursos.

**4. ¿Qué herramientas informáticas se utilizaron para el desarrollo del sistema de control de inventario?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Microsoft Excel y Access.	97	30 %
Oracle y SQL Server		20 %
Visual Basic y MySQL.		50 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Análisis:**

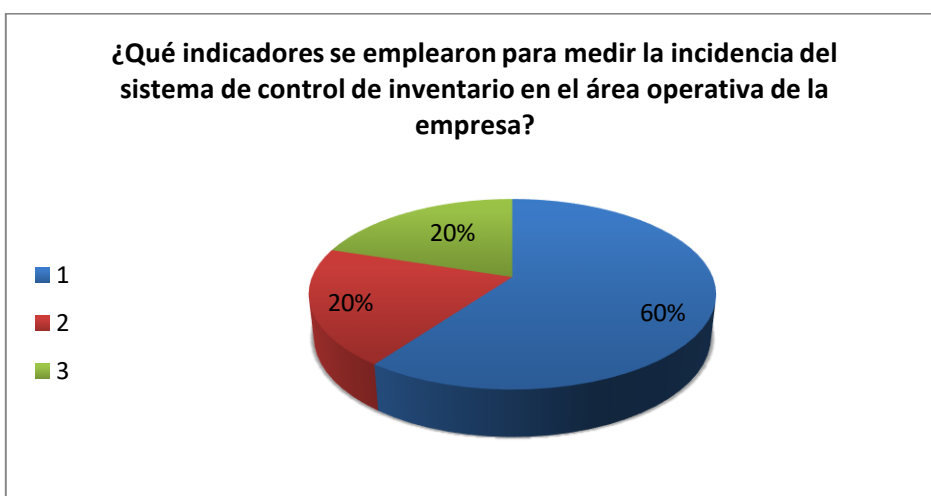
Según la encuesta, la mayoría del personal que trabaja en la farmacia opina que existe personal adecuado para llevar un control de inventarios, mientras que una minoría considera lo contrario. Esta percepción sugiere que, en general, se cree que el personal existente tiene la capacidad y la competencia para gestionar los inventarios de manera efectiva. Por lo tanto, no parece ser necesario contratar nuevo personal para esta función, lo que podría resultar en ahorros de costos para la empresa. Es importante tener en cuenta las habilidades y la capacitación del personal existente para asegurar que puedan cumplir adecuadamente con sus responsabilidades en el manejo de inventarios.

**5. ¿Qué indicadores se emplearon para medir la incidencia del sistema de control de inventario en el área operativa de la empresa?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
El nivel de servicio, el índice de rotación y el punto de pedido	97	60 %
El margen bruto, el retorno sobre la inversión y el punto de equilibrio		20 %
La productividad, la eficiencia y la calidad.		20 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Análisis:**

En el análisis de esta pregunta, se observa que la mayoría de los trabajadores encuestados mencionan que a veces se realizan cuadros de necesidades para la adquisición de mercaderías, mientras que una minoría indica que nunca se lleva a cabo este proceso. Esto sugiere que, en general, la adquisición de mercaderías se realiza en función de la demanda del momento. Es importante considerar que realizar cuadros de necesidades de manera periódica puede ayudar a planificar las compras de manera más eficiente y evitar problemas como el exceso o la falta de stock. Sin embargo, la práctica ocasional de realizar estos cuadros indica una cierta adaptación a las necesidades del negocio en función de la demanda fluctuante.

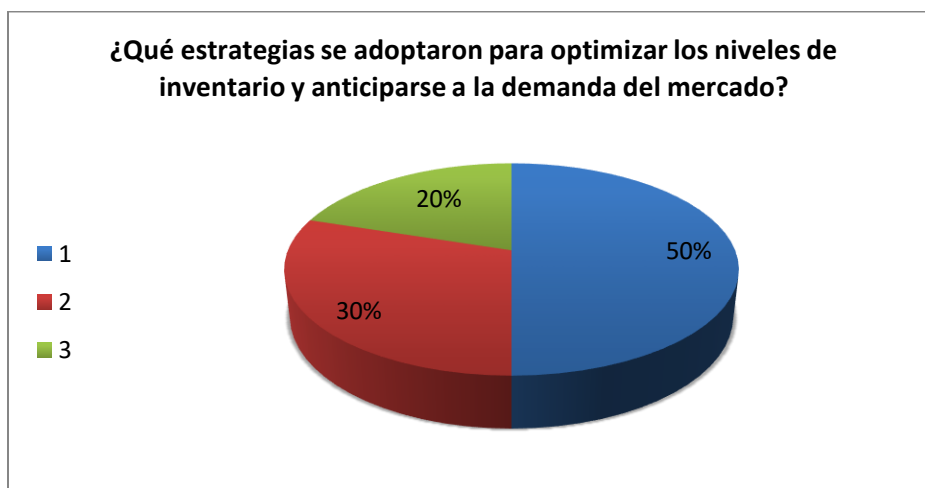


**6. ¿Qué estrategias se adoptaron para optimizar los niveles de inventario y anticiparse a la demanda del mercado?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
La clasificación ABC, el análisis de tendencias y la proyección de ventas.	97	50 %
La reducción de lotes, el reaprovisionamiento continuo y la gestión de la cadena de suministro		30 %
Ambas opciones son correctas		20 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

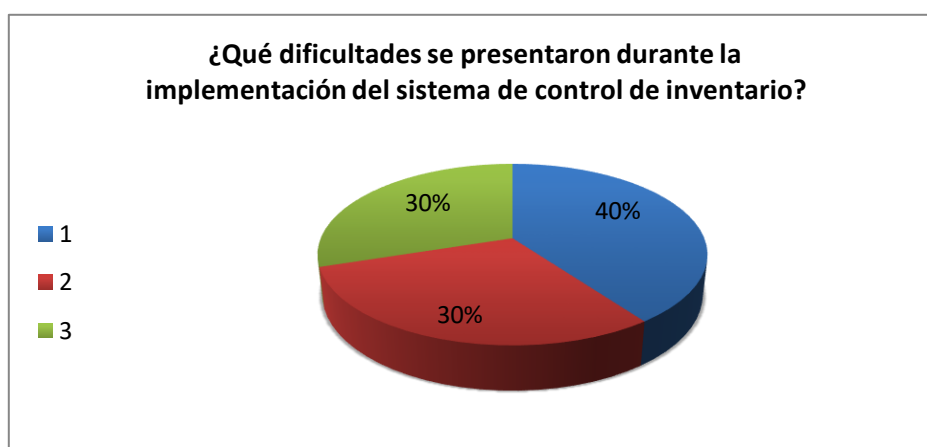
**Análisis:**

Basándonos en los resultados de la encuesta, todos los empleados expresaron la necesidad de implementar un sistema automatizado para realizar consultas sobre las existencias. Esta consistencia en la opinión refuerza la importancia y la urgencia de implementar un sistema de control de inventario en la empresa. Un sistema automatizado no solo facilitaría el acceso a la información sobre las existencias de manera rápida y precisa, sino que también podría mejorar la eficiencia operativa y reducir errores en la gestión de inventarios. Por lo tanto, la implementación de un sistema de control de inventario automatizado parece ser una medida necesaria y beneficiosa para satisfacer las necesidades y demandas del personal y mejorar la gestión de inventarios en la empresa.

**7. ¿Qué dificultades se presentaron durante la implementación del sistema de control de inventario?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
La falta de información confiable y actualizada sobre los inventarios	97	40 %
La resistencia al cambio y la capacitación del personal		30 %
Ambas opciones son correctas		30 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
 Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
 Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Análisis:**

La implantación de un nuevo sistema automatizado se percibe como rentable en gran medida debido a la simplificación de los pasos realizados en los procesos. Este análisis sugiere que la introducción de tecnología puede optimizar los procedimientos existentes, reducir la carga de trabajo y mejorar la eficiencia en general. Por lo tanto, la inversión en un sistema automatizado parece ser una decisión estratégica acertada para la empresa, ya que puede conducir a mejoras significativas en la productividad y la rentabilidad a largo plazo.

**8. ¿Qué resultados se obtuvieron con la implementación del sistema de control de inventario?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Se logró reducir los quiebres de stock y mejorar la rentabilidad de la empresa	97	50 %
Se logró aumentar la competitividad y la fidelización de los clientes		30 %
Ambas opciones son correctas		20 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Análisis:**

Basándonos en los resultados de la encuesta, la mayoría de los trabajadores se sienten beneficiados con el nuevo sistema, mientras que una minoría expresó estar indecisa sobre los posibles beneficios. Estos hallazgos sugieren que el nuevo sistema puede ser percibido como una mejora por la gran mayoría del personal, lo que respalda la idea de que la implementación del sistema traerá beneficios al equipo de trabajo en la empresa. La aceptación generalizada del nuevo sistema por parte del personal indica un alto potencial para su éxito y su capacidad para mejorar la eficiencia y la satisfacción laboral dentro de la empresa.

**9. ¿Qué recomendaciones se pueden dar para el mejoramiento continuo del sistema de control de inventario?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Realizar un seguimiento periódico y una evaluación de los indicadores	97	40 %
Incorporar nuevas tecnologías y adaptarse a los cambios del mercado		30 %
Ambas opciones son correctas		30 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Análisis:**

Los resultados de la encuesta muestran que todos los encuestados están de acuerdo en la necesidad de implementar un control de seguridad para la información almacenada. Esta unanimidad refleja una comprensión compartida de la importancia de proteger los datos de la empresa contra el uso no autorizado y los posibles riesgos de seguridad. La implementación de medidas de seguridad ayudará a salvaguardar la información confidencial y a prevenir cualquier intento de acceso no autorizado, lo que contribuirá a mantener la integridad y la confidencialidad de los datos de la empresa.

**10. ¿Qué aportes tiene el proyecto para la comunidad académica y la sociedad en general?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Contribuye al desarrollo de conocimientos y habilidades en el campo de la gestión de inventarios	97	30 %
Contribuye al desarrollo económico y social de la región y el país		30 %
Ambas opciones son correctas		40 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Análisis:**

Basándonos en los resultados de la encuesta, la gran mayoría de los encuestados están de acuerdo en la necesidad de cursos de capacitación para el personal. Esto indica que existe un reconocimiento generalizado de que el personal necesita mejorar sus habilidades en el manejo de un sistema informático. Aunque algunos empleados pueden tener conocimientos básicos del uso de un computador, es evidente que hay una brecha en cuanto al manejo específico de un sistema, lo que subraya la importancia de proporcionar capacitación adicional. Los cursos de capacitación pueden ayudar a cerrar esta brecha y garantizar que el personal esté adecuadamente preparado para utilizar eficazmente el sistema, lo que a su vez contribuirá a mejorar la eficiencia y la productividad en el lugar de trabajo.

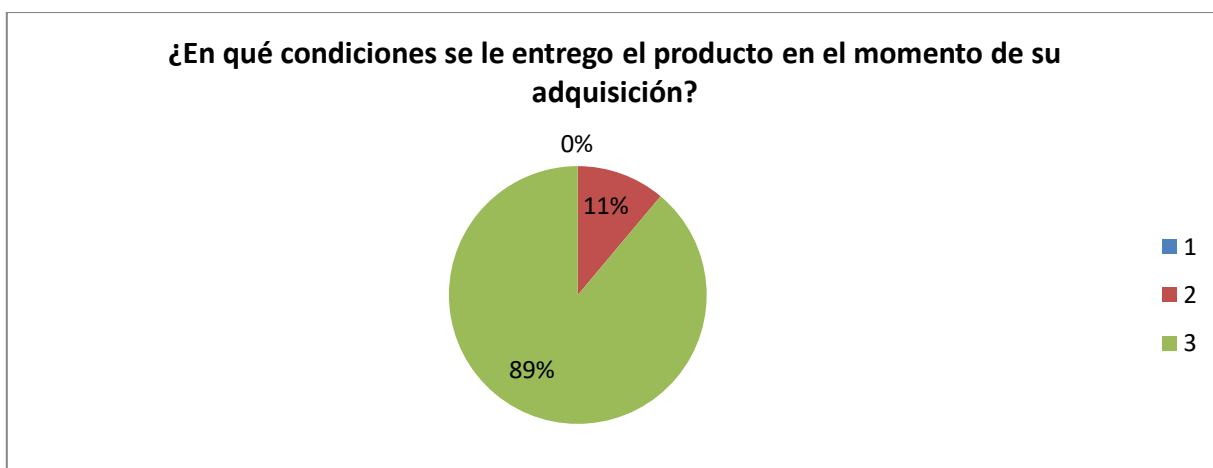
## Análisis de los resultados de la Encuesta a los Clientes

### 1 ¿En qué condiciones se le entregó el producto en el momento de su adquisición?

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Mal estado	<b>385</b>	<b>0 %</b>
Con imperfecciones		<b>10 %</b>
Buen estado		<b>80 %</b>

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

#### Análisis:

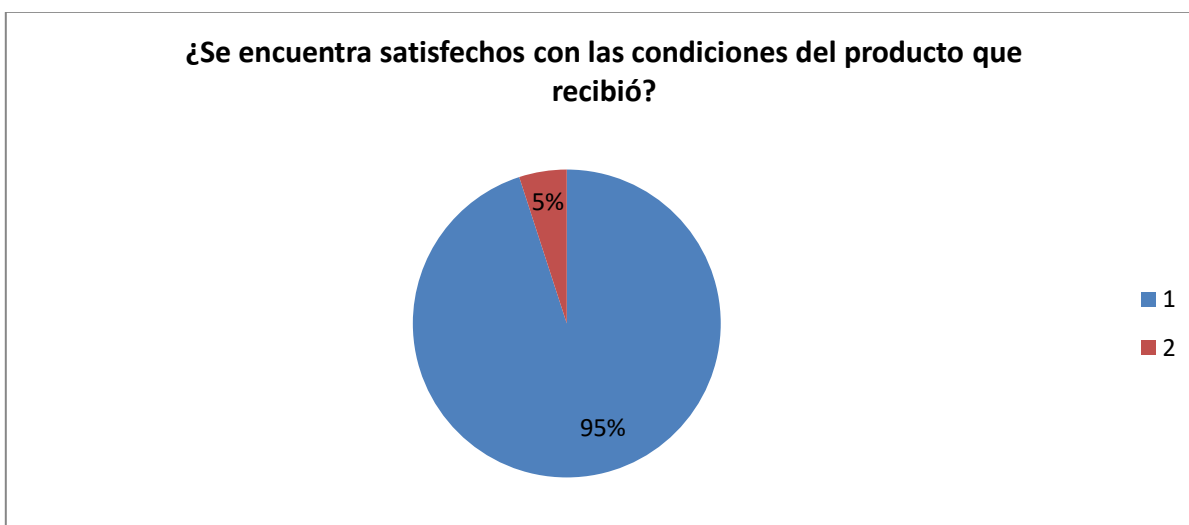
Según los resultados de la encuesta, la mayoría de los clientes encuestados indicaron que recibieron sus artículos en buen estado, mientras que una minoría reportó recibirlos con imperfecciones. Esta discrepancia sugiere que podría existir un problema en el manejo de la mercadería, ya que algunos productos están llegando a los clientes con imperfecciones. La falta de una persona responsable de custodiar el stock de bodega podría ser una de las causas de este problema, ya que, sin una supervisión adecuada, es posible que los productos sufran daños durante su almacenamiento o manipulación. Es importante que la empresa evalúe su proceso de gestión de inventario y considere asignar a alguien para supervisar y asegurar la integridad de los productos desde el almacenamiento hasta la entrega al cliente, lo que puede ayudar a mejorar la satisfacción del cliente y evitar pérdidas por productos dañados.

## 2 ¿Se encuentra satisfecho con las condiciones del producto que recibió?

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Si	385	95 %
No		5 %
Ninguna		0 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

### Análisis:

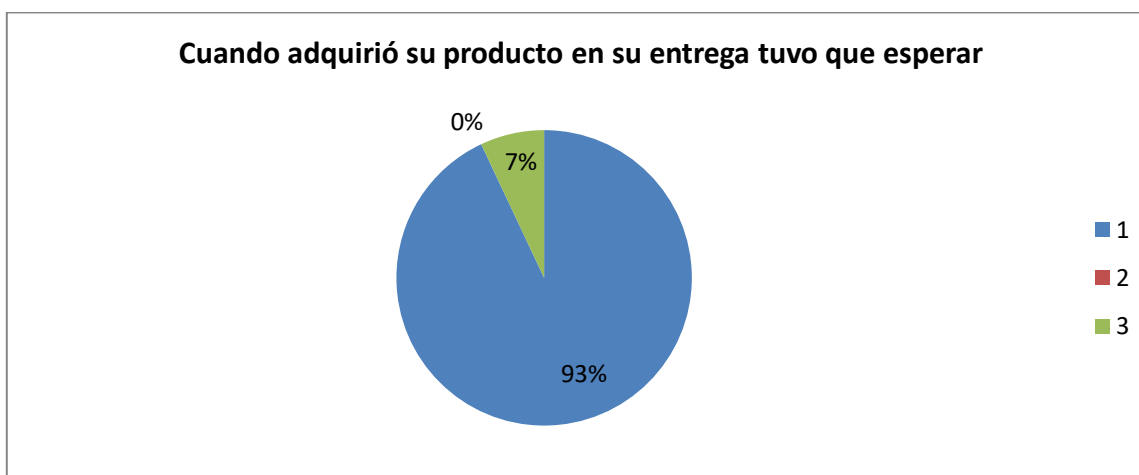
Los resultados de la encuesta muestran que la mayoría de los clientes están satisfechos con los artículos adquiridos, lo cual es positivo para la empresa. Sin embargo, la existencia de un segmento de clientes insatisfechos representa un problema potencial. La satisfacción del cliente es fundamental para fomentar la lealtad y la repetición de negocios. Cuando los clientes están contentos con sus compras, es más probable que vuelvan a comprar y que recomienden la empresa a otros. Por lo tanto, es importante abordar las preocupaciones de los clientes insatisfechos y tomar medidas para mejorar su experiencia de compra. Esto puede incluir mejorar la calidad de los productos, brindar un mejor servicio al cliente y resolver rápidamente cualquier problema que surja. Al hacerlo, la empresa puede trabajar para aumentar la satisfacción del cliente en general y fortalecer su base de clientes a largo plazo.

### 3 Cuando adquirió su producto en su entrega tuvo que esperar

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Mucho	385	93 %
Poco		0 %
Normal		7 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

#### Análisis:

Los resultados de la encuesta revelan que la gran mayoría de los clientes experimentaron largos tiempos de espera al momento de la entrega de los productos adquiridos, mientras que solo un pequeño porcentaje indicó que esperaron un tiempo considerado normal. Esta discrepancia sugiere que podría existir un problema en el control de la ubicación de la mercadería. Los largos tiempos de espera pueden deberse a dificultades para localizar los artículos solicitados debido a una gestión inadecuada del inventario o a problemas logísticos en el proceso de entrega. Es esencial que la empresa evalúe y mejore su sistema de control de inventario y gestión de la cadena de suministro para garantizar que los productos estén disponibles de manera oportuna para satisfacer las necesidades de los clientes. Reducir los tiempos de espera puede mejorar la satisfacción del cliente y fortalecer la reputación de la empresa en el mercado.



**4 ¿Cree usted que es necesario tener más diversidad en los productos que ofrece la Farmacia?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Si	385	96 %
No		4 %
Ninguna		0 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

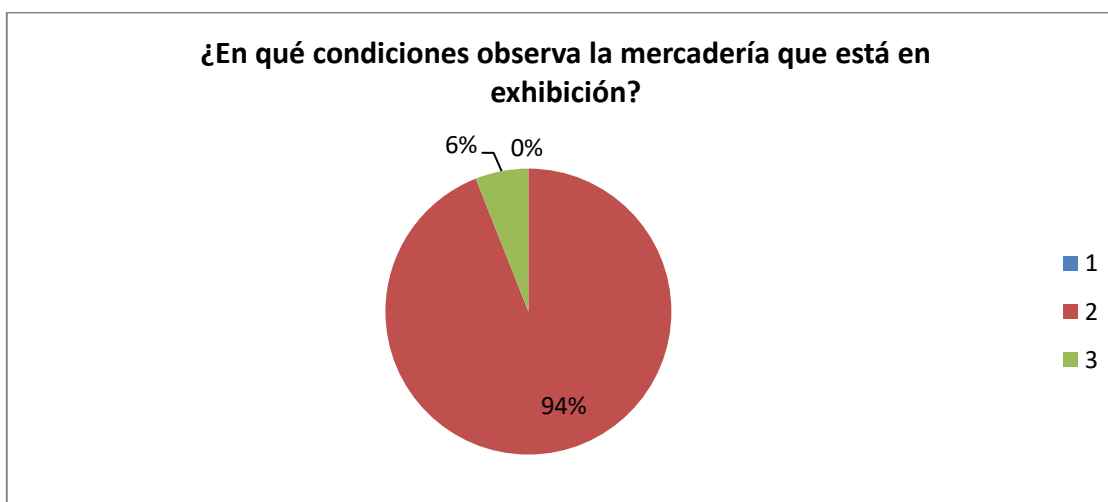
**Análisis:**

Según los resultados de la encuesta, la gran mayoría de los clientes están de acuerdo en que el almacén necesita tener más diversidad en los artículos que ofrece. Esto sugiere que hay una demanda por una variedad más amplia de productos para satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes. La diversificación del inventario puede ayudar a atraer a una base más amplia de clientes y mejorar la experiencia de compra al ofrecer una selección más amplia de productos para elegir. Sin embargo, es importante tener en cuenta la opinión de aquellos clientes que indicaron que no es necesario aumentar la variedad de mercadería. Estos comentarios podrían sugerir que la empresa necesita equilibrar la expansión del inventario con la necesidad de mantener la calidad y la coherencia en la oferta de productos. En última instancia, la decisión de ampliar la diversidad de productos debe basarse en una comprensión cuidadosa de las necesidades y preferencias de los clientes, así como en una evaluación de la viabilidad y la rentabilidad de la expansión del inventario.

**5 ¿En qué condiciones observa la mercadería que está en exhibición?**

Alternativa	Poblacion	Porcentaje
Limpia y ordenada	385	0 %
Sucia y desordenada		94 %
Condiciones aceptables		6 %

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Análisis:**

Basándonos en los resultados de la encuesta, la gran mayoría de los clientes expresan que la mercadería en exhibición se encuentra sucia y desordenada. Esta observación sugiere una falta de acondicionamiento y mantenimiento de la mercadería en las perchas o estantes. Un entorno de ventas limpio y ordenado es fundamental para brindar una experiencia positiva al cliente y promover las ventas. La percepción de que la mercadería está sucia y desordenada puede afectar la imagen de la tienda y disminuir la confianza del cliente en la calidad de los productos ofrecidos. Aunque un pequeño porcentaje de clientes considera que la mercadería está en condiciones aceptables, es importante abordar las preocupaciones de la mayoría y mejorar el mantenimiento y presentación de la mercancía en exhibición. Implementar prácticas de acondicionamiento regular y mantener un ambiente de tienda limpio y organizado puede ayudar a mejorar la experiencia de compra del cliente y aumentar la satisfacción del cliente en general.

## **Entrevista al Propietario**

### **1 ¿La farmacia cuenta con gestión de productos?**

No, las farmacias no tienen control sobre estos productos.

### **2 ¿Crees que es necesario construir un sistema de gestión de productos?**

Creo que sí.

Porque actualmente hay muchos problemas en este proceso y si no hay un control adecuado se producirán todo tipo de pérdidas que afectarán las ganancias de la empresa.

### **3 ¿Cree que el personal del almacén está capacitado para mantener los niveles de existencias?**

Cada uno tiene habilidades suficientes para realizar diferentes tipos de actividades. La formación y el inventario específicos sólo son necesarios si hay suficiente personal para cumplir con esta responsabilidad.

### **4 ¿Existe alguien responsable del seguimiento de los suministros de farmacia?**

No, solo contamos con personal de almacén que recibe la mercancía y controla su integridad, idoneidad y otras tareas.

### **5 ¿Cómo le gustaría que se entregara el informe final del inventario?**

Bríndenos un informe mensual de los artículos que tiene a la venta durante el próximo mes y asegúrese de que estén en la ubicación correcta para que pueda encontrar fácilmente lo que necesita.

## **6 ¿Está invirtiendo en un sistema de gestión de inventario para optimizar sus recursos?**

Dado que hacer crecer una empresa es una inversión, no un costo, creo en invertir en sistemas que ayuden a optimizar los recursos mejorando el desempeño de la empresa.

### **Análisis**

Basado en los resultados obtenidos de la entrevista con el Sr. Fabrizio Uscocovich, propietario de la empresa Grupo Uscocovich "Farmacia San Gregorio", se pueden hacer varias conclusiones y análisis:

1. La empresa carece de un sistema de control de inventario: La falta de un sistema formal de control de inventario puede llevar a ineficiencias en la gestión de recursos y a problemas como el exceso o la escasez de existencias.
2. Reconocimiento de la necesidad de implementar un sistema de control de inventario: El Sr. Uscocovich reconoce la importancia de implantar un sistema de control de inventario para mejorar la gestión de recursos y optimizar las operaciones de la farmacia.
3. Personal adecuado para llevar a cabo el control: A pesar de no tener un sistema formal, el Sr. Uscocovich considera que la empresa cuenta con personal adecuado para llevar a cabo el control de inventario. Sin embargo, la falta de un sistema automatizado puede dificultar la eficiencia y precisión en este proceso.
4. Falta de personal encargado de custodiar la mercadería: La ausencia de un responsable designado para custodiar la mercadería puede ser un factor que

contribuya a la falta de control en el inventario y la posible pérdida o deterioro de productos.

5. Interés en recibir informes mensuales de existencias: La disposición a recibir informes mensuales de la mercadería existente indica un deseo de tener un seguimiento más formal y regular del inventario para tomar decisiones informadas.
6. Disposición para invertir en un sistema de registro de existencias: La disposición para invertir en un sistema que mejore el registro de existencias demuestra un compromiso con la mejora y modernización de las operaciones de la empresa.

En general, los resultados de la entrevista resaltan la necesidad y la disposición del Sr. Uscocovich para mejorar la gestión de inventario en la Farmacia San Gregorio, lo que sugiere que la implementación de un sistema de control de inventario podría ser una inversión beneficiosa para la empresa

## **4.2 Análisis e interpretación de datos**

El análisis de las encuestas realizadas arroja varios puntos clave sobre la situación de la Farmacia San Gregorio y sus prácticas de gestión de inventario:

- Necesidad de un control de inventario: La mayoría de los clientes (94%) expresaron que la mercadería en exhibición se encontraba sucia y desordenada, lo que sugiere una falta de control y mantenimiento de los productos en las perchas. Esta observación coincide con la falta de un sistema formal de control de inventario en la empresa, como lo menciona el Sr. Uscocovich en la entrevista.
- Reconocimiento de la necesidad de un sistema de control de inventario: Tanto los resultados de la encuesta como las respuestas del Sr. Uscocovich indican una clara

conciencia de la importancia de implementar un sistema de control de inventario en la farmacia para mejorar la gestión de recursos y optimizar las operaciones.

- Interés en la mejora y modernización: La disposición del Sr. Uscocovich para invertir en un sistema que mejore el registro de existencias demuestra un compromiso con la mejora y modernización de las operaciones de la empresa, lo cual es crucial para mantener la competitividad y la satisfacción del cliente.
- Necesidad de supervisión y responsabilidad: La falta de un personal encargado de custodiar la mercadería y la ausencia de un control efectivo de inventario pueden contribuir a problemas como la pérdida o el deterioro de productos. Es importante asignar responsabilidades claras y establecer procesos de supervisión para garantizar la integridad y el cuidado de la mercancía.

En resumen, los análisis de las encuestas y la entrevista revelan una necesidad urgente de implementar un sistema de control de inventario en la Farmacia San Gregorio para mejorar la gestión de recursos y optimizar las operaciones. La disposición del Sr. Uscocovich para invertir en mejoras sugiere un potencial para el crecimiento y la modernización de la empresa, pero es crucial abordar los desafíos identificados en cuanto al control y mantenimiento de la mercadería.

### **4.3 Conclusion**

Con base a los resultados obtenidos en este proyecto investigativo sobre implementación de un nuevo sistema de inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa Uscocovich,

La implementación de un sistema de control de inventario en Grupo Uscocovich es esencial para garantizar una gestión eficiente de recursos y mitigar los riesgos asociados con la falta de control interno. Este sistema no solo proporcionará una mayor precisión en la evaluación de costos relacionados con el inventario, sino que también permitirá una evaluación exhaustiva de los riesgos potenciales, como la obsolescencia de productos o la pérdida por robos o errores humanos.

Además, el sistema de control de inventario facilitará la evaluación continua de los costos operativos y financieros relacionados con el manejo del inventario, lo que permitirá a Grupo Uscocovich identificar áreas de mejora y optimización en su proceso de compras y ventas. Asimismo, al proporcionar información en tiempo real sobre la situación del inventario, este sistema brindará a la empresa una visión clara de su situación actual y futura, permitiendo tomar decisiones más informadas y estratégicas.

El monitoreo constante del sistema de control interno garantizará su efectividad a lo largo del tiempo, lo que contribuirá a mantener un nivel óptimo de inventario y a minimizar las pérdidas relacionadas con la falta de control. Esto se traducirá en una mejora significativa en la rentabilidad de la empresa y en una mayor satisfacción del cliente, al asegurar la disponibilidad de productos en el momento y lugar adecuados.

En resumen, la implementación de un sistema de control de inventario en Grupo Uscocovich no solo cumple con los objetivos del control interno, sino que también ofrece una serie de beneficios tangibles, como una gestión más eficiente de recursos, una evaluación más precisa de costos y riesgos, y una mejor toma de decisiones estratégicas.

#### **4.4 Recomendaciones**

De las conclusiones definidas en el punto anterior, se estipulan las siguientes recomendaciones:

1. Es fundamental que Grupo Uscocovich priorice la implementación de un sistema de control de inventario robusto y completo. Se recomienda invertir en tecnología de punta y software especializado que permita una gestión eficiente y precisa del inventario, incluyendo funciones de seguimiento en tiempo real, análisis de datos y generación de informes detallados.
2. Además, se sugiere que la empresa establezca procedimientos claros y políticas internas bien definidas para el manejo y control del inventario. Esto incluye la designación de responsabilidades específicas para el personal, la creación de protocolos de revisión y ajuste periódico de inventario, y la implementación de medidas de seguridad para prevenir pérdidas por robo o daño.
3. Es importante que Grupo Uscocovich brinde capacitación adecuada a su personal sobre el uso y funcionamiento del sistema de control de inventario. Se recomienda desarrollar programas de formación continua para garantizar que todos los empleados estén familiarizados con el sistema y puedan aprovechar al máximo sus funcionalidades.
4. Por último, se aconseja que la empresa establezca un proceso de evaluación y mejora continua del sistema de control de inventario. Esto implica realizar auditorías regulares para identificar posibles áreas de mejora, recopilar retroalimentación del personal y clientes, y estar al tanto de las últimas tendencias y



tecnologías en gestión de inventarios para mantenerse actualizados y competitivos en el mercado.

## **Capítulo V**

### **5. Propuesta teórica de aplicación**

#### **5.1 Título de la propuesta de aplicación**

Optimización de la Gestión de Inventario en Farmacia San Gregorio a través de la Implementación de un Sistema ABC: Mejora de Eficiencia Operativa y Rentabilidad.

#### **5.2 Antecedentes**

La Farmacia San Gregorio enfrenta desafíos significativos en la gestión de su inventario, lo que afecta su eficiencia operativa y su rentabilidad. Los registros históricos muestran inconsistencias en la disponibilidad de productos clave, con episodios de escasez y exceso de stock. Este problema se agrava por la falta de un sistema estructurado de clasificación y control de inventario. El análisis de datos revela una variabilidad considerable en la demanda de productos, lo que dificulta la planificación y gestión adecuadas del inventario.

La literatura existente sobre gestión de inventarios destaca la importancia de implementar sistemas eficaces para optimizar el inventario y maximizar la rentabilidad. Los estudios indican que la clasificación ABC es una estrategia comúnmente utilizada en diversas industrias para priorizar la gestión de inventarios en función de la importancia relativa de los productos. Sin embargo, se observa una falta de aplicación práctica de este enfoque en

el sector farmacéutico, lo que sugiere una oportunidad de mejora para la Farmacia San Gregorio.

El problema de gestión de inventario en la Farmacia San Gregorio tiene dimensiones tanto operativas como financieras. Las causas incluyen una falta de categorización efectiva de productos, pronósticos inexactos de demanda y procesos de reabastecimiento ineficientes. Los efectos de este problema se reflejan en la pérdida de ventas debido a la falta de productos clave, así como en costos adicionales asociados al mantenimiento de inventario excesivo. A nivel comunitario, esto puede afectar la accesibilidad de los clientes a medicamentos y otros productos de salud esenciales.

El grupo más afectado por este problema es el de los clientes de la Farmacia San Gregorio, que confían en la disponibilidad oportuna de productos para satisfacer sus necesidades de salud. La relevancia del problema se extiende más allá de la farmacia, ya que una gestión ineficiente del inventario puede afectar la prestación de servicios de salud en la comunidad. En un contexto más amplio, la optimización de la gestión de inventario es importante para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad de las empresas en el sector minorista farmacéutico.

La propuesta se centra en la implementación de un Sistema ABC para el Control de Inventario en la Farmacia San Gregorio, con el objetivo de mejorar su eficiencia operativa y rentabilidad. Los actores involucrados incluyen al personal de la farmacia, los proveedores de productos, los clientes y la gerencia del Grupo Usocovich. La intervención se llevará a cabo en el ámbito de la gestión de inventario de la farmacia, con posibles implicaciones en la prestación de servicios de salud a nivel comunitario.

### **5.3 Justificación**

La implementación de un Sistema ABC para el Control de Inventario en la Farmacia San Gregorio es esencial para abordar los desafíos actuales en su gestión de inventario. La falta de un sistema estructurado ha llevado a problemas recurrentes de escasez y exceso de stock, lo que impacta negativamente en la eficiencia operativa y la rentabilidad de la farmacia. La propuesta busca mejorar estos aspectos críticos mediante la aplicación de un enfoque sistemático y eficaz para clasificar y gestionar el inventario.

La implementación del Sistema ABC generará una serie de beneficios tangibles para la Farmacia San Gregorio y sus partes interesadas. En primer lugar, optimizará la disponibilidad de productos clave al priorizar su gestión según su importancia relativa. Esto garantizará que los clientes encuentren los productos que necesitan, lo que aumentará su satisfacción y fidelidad. Además, la reducción del inventario excesivo minimizará los costos asociados al almacenamiento y mantenimiento de productos, lo que mejorará la rentabilidad de la farmacia.

Los principales beneficiarios de esta propuesta serán los clientes de la Farmacia San Gregorio, quienes experimentarán una mejora significativa en la disponibilidad y accesibilidad de productos. Esto se traducirá en una experiencia de compra más satisfactoria y en una mejor gestión de su salud. Además, la gerencia y el personal de la farmacia se beneficiarán de una mayor eficiencia operativa y una reducción de la carga de trabajo asociada a la gestión manual del inventario. A nivel financiero, la implementación

del Sistema ABC mejorará la rentabilidad de la farmacia al reducir costos y aumentar las ventas.

Una gestión eficiente del inventario en la Farmacia San Gregorio no solo beneficia a sus clientes y empleados, sino también a la comunidad en general. La disponibilidad oportuna de productos de salud esenciales contribuye al bienestar y la calidad de vida de las personas en la comunidad, al garantizar que tengan acceso a los medicamentos y productos necesarios para mantener su salud y bienestar. Esto fortalece el papel de la farmacia como un actor clave en la provisión de servicios de salud a nivel local.

La implementación del Sistema ABC no solo mejorará la eficiencia operativa y la rentabilidad a corto plazo, sino que también fortalecerá la competitividad y la sostenibilidad a largo plazo de la Farmacia San Gregorio. Al adoptar prácticas de gestión de inventario más avanzadas y efectivas, la farmacia estará mejor posicionada para adaptarse a los cambios en el mercado y enfrentar los desafíos futuros. Esto garantiza su continuidad como un negocio sólido y confiable en el sector farmacéutico.

## **5.4 Objetivos**

### **5.4.1 Objetivos generales**

Implementar un Sistema ABC para el Control de Inventario en la Farmacia San Gregorio, con el fin de mejorar su eficiencia operativa y rentabilidad mediante una gestión más efectiva del inventario.

### **5.4.2 Objetivos Especificos**

- Clasificar adecuadamente los productos de la Farmacia San Gregorio utilizando el Sistema ABC, priorizando su gestión según su importancia relativa en términos de rotación y valor financiero.
- Establecer políticas de inventario específicas para cada categoría de productos (A, B y C), con el fin de optimizar los niveles de stock, reducir los costos asociados al almacenamiento y minimizar la pérdida de ventas por falta de disponibilidad de productos clave.
- Capacitar al personal de la farmacia en el uso y aplicación del Sistema ABC, garantizando una adecuada comprensión de los criterios de clasificación y las políticas de inventario, así como su correcta implementación en el día a día de las operaciones de la farmacia.

## **5.5 ASPECTOS BASICOS DE LA PROPUESTA DE APLICACIÓN**

La implementación del Sistema ABC para el Control de Inventario en Farmacia San Gregorio requiere un enfoque meticuloso y bien planificado. En primer lugar, el equipo de gerencia de la farmacia asume la responsabilidad de liderar este proceso, asegurando una dirección clara y una coordinación efectiva entre todos los involucrados. Además, el personal directamente relacionado con la gestión de inventario, incluidos los farmacéuticos y los empleados de almacén, desempeñará un papel crucial en la ejecución de las actividades planificadas. Asimismo, el Grupo Usocovich, como entidad matriz, proporcionará el respaldo necesario en términos de recursos y apoyo logístico para garantizar el éxito de la intervención.

La implementación del Sistema ABC se llevará a cabo principalmente en las instalaciones de Farmacia San Gregorio, ubicadas estratégicamente en Babahoyo. Aquí es donde se realizarán la mayoría de las actividades, desde el análisis inicial de datos hasta la capacitación del personal y la integración del sistema en el software de gestión de inventario de la farmacia. Sin embargo, es importante destacar que parte de la capacitación del personal podría llevarse a cabo en un espacio designado para reuniones dentro de la empresa, donde se facilite un ambiente propicio para el aprendizaje y la interacción.

El proceso de implementación se dividirá en varias fases bien definidas, cada una con actividades específicas y una frecuencia determinada. En la fase inicial de preparación, se llevarán a cabo reuniones de planificación y análisis de datos para establecer una base sólida para el proyecto. Posteriormente, en la fase de clasificación de productos y establecimiento de políticas de inventario, se asignarán los productos a las categorías A, B y C, y se desarrollarán las políticas correspondientes. La fase de implementación incluirá la capacitación del personal y la integración del sistema en el software de gestión de inventario, mientras que la fase de seguimiento y evaluación implicará un monitoreo continuo del desempeño del inventario y ajustes según sea necesario.

En lo cual, la implementación del Sistema ABC en Farmacia San Gregorio es un proceso estructurado que involucra a múltiples partes interesadas y actividades cronológicamente organizadas. Desde el liderazgo claro del equipo de gerencia hasta la capacitación del personal y el seguimiento continuo del desempeño del inventario, cada paso de la propuesta está diseñado para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad de la farmacia.

### **5.5.1 Estructura general de la propuesta**

La implementación del Sistema ABC para el Control de Inventario en Farmacia San Gregorio requiere un enfoque meticuloso y bien planificado. En primer lugar, el equipo de gerencia de la farmacia asume la responsabilidad de liderar este proceso, asegurando una dirección clara y una coordinación efectiva entre todos los involucrados. Además, el personal directamente relacionado con la gestión de inventario, incluidos los farmacéuticos y los empleados de almacén, desempeñará un papel crucial en la ejecución de las actividades planificadas. Asimismo, el Grupo Usocovich, como entidad matriz, proporcionará el respaldo necesario en términos de recursos y apoyo logístico para garantizar el éxito de la intervención.

La implementación del Sistema ABC se llevará a cabo principalmente en las instalaciones de Farmacia San Gregorio, ubicadas estratégicamente en Babahoyo. Aquí es donde se realizarán la mayoría de las actividades, desde el análisis inicial de datos hasta la capacitación del personal y la integración del sistema en el software de gestión de inventario de la farmacia. Sin embargo, es importante destacar que parte de la capacitación del personal podría llevarse a cabo en un espacio designado para reuniones dentro de la empresa, donde se facilite un ambiente propicio para el aprendizaje y la interacción.

El proceso de implementación se dividirá en varias fases bien definidas, cada una con actividades específicas y una frecuencia determinada. En la fase inicial de preparación, se llevarán a cabo reuniones de planificación y análisis de datos para establecer una base sólida para el proyecto. Posteriormente, en la fase de clasificación de productos y establecimiento de políticas de inventario, se asignarán los productos a las categorías A,

B y C, y se desarrollarán las políticas correspondientes. La fase de implementación incluirá la capacitación del personal y la integración del sistema en el software de gestión de inventario, mientras que la fase de seguimiento y evaluación implicará un monitoreo continuo del desempeño del inventario y ajustes según sea necesario.

Implementación del Sistema ABC en Farmacia San Gregorio es un proceso estructurado que involucra a múltiples partes interesadas y actividades cronológicamente organizadas. Desde el liderazgo claro del equipo de gerencia hasta la capacitación del personal y el seguimiento continuo del desempeño del inventario, cada paso de la propuesta está diseñado para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad de la farmacia.

### **5.5.2 Componentes**

#### **Componentes**

El proyecto de optimización de la gestión de inventario en Farmacia San Gregorio se enmarca dentro del contexto de una farmacia minorista que forma parte del Grupo Uscocovich, ubicada en Babahoyo. La farmacia enfrenta desafíos operativos y financieros debido a una gestión ineficiente del inventario, lo que ha generado problemas de escasez y exceso de stock. Esta situación destaca la necesidad de implementar un Sistema ABC para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad.

#### **Actores y Roles:**

El equipo de gerencia de Farmacia San Gregorio liderará y coordinará la implementación del proyecto, estableciendo objetivos claros y asignando recursos. El personal de la farmacia, incluyendo farmacéuticos y empleados de almacén, desempeñará un papel activo



en la ejecución de las actividades relacionadas con la implementación del Sistema ABC. Además, el equipo técnico, compuesto por expertos en análisis de datos y tecnología de la información, proporcionará conocimientos especializados y apoyo técnico durante todo el proceso.

### **Acciones:**

La implementación del Sistema ABC involucra varias acciones clave. Primero, se realizará la clasificación de productos, identificando y categorizando los productos en las categorías A, B y C según su importancia relativa. Luego, se desarrollarán políticas de inventario específicas para cada categoría, estableciendo niveles de stock y frecuencias de revisión. Posteriormente, se impartirán sesiones de capacitación para el personal sobre el uso y aplicación del Sistema ABC, seguido de la integración del sistema en el software de gestión de inventario de la farmacia.

### **Formas de Evaluar:**

Para evaluar el éxito del proyecto, se realizará un seguimiento continuo del desempeño del inventario mediante la revisión de métricas clave, como el nivel de stock, la rotación de productos y los costos asociados. Además, se recopilará la retroalimentación del personal sobre la efectividad y facilidad de uso del Sistema ABC en su trabajo diario. Asimismo, se llevarán a cabo revisiones periódicas de las políticas de inventario establecidas para identificar áreas de mejora y realizar ajustes según sea necesario.

## **5.6 Resultados esperados de la propuesta de aplicación.**

### **5.6.1 Alcance de la alternativa**

- **Alcance de la Alternativa:**

El alcance de la implementación del Sistema ABC en Farmacia San Gregorio abarca una serie de resultados clave que se espera lograr para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad de la farmacia:

- **Optimización del Inventario:**

El principal resultado esperado es la optimización del inventario mediante la clasificación adecuada de productos en las categorías A, B y C. Esto permitirá una gestión más eficiente del inventario al priorizar la atención en los productos más importantes en términos de rotación y valor financiero.

- **Reducción de Costos:**

Se espera que la implementación del Sistema ABC conduzca a una reducción significativa de los costos asociados al almacenamiento y mantenimiento de inventario. Al tener un enfoque más estratégico en la gestión de productos, se minimizará la necesidad de mantener grandes cantidades de inventario, lo que a su vez reducirá los costos de almacenamiento y los riesgos de obsolescencia.

- **Mejora de la Disponibilidad de Productos Clave:**

Al optimizar el inventario y priorizar la gestión de productos de alta demanda, se espera mejorar la disponibilidad de productos clave para los clientes de Farmacia San Gregorio.

Esto garantizará una experiencia de compra más satisfactoria para los clientes y aumentará la fidelidad del cliente a largo plazo.

- **Incremento de la Rotación de Inventarios:**

Se anticipa que la implementación del Sistema ABC conducirá a un aumento en la rotación de inventarios al priorizar la gestión de productos de alta rotación. Esto permitirá a la farmacia maximizar el uso de su capital de trabajo al reducir la cantidad de inventario inmovilizado y mejorar la rotación de activos.

- **Mejora en los Indicadores de Rentabilidad:**

En última instancia, se espera que la optimización de la gestión de inventario a través del Sistema ABC contribuya a una mejora general en los indicadores de rentabilidad de la Farmacia San Gregorio. Esto se logrará mediante una combinación de reducción de costos, aumento de ventas debido a una mejor disponibilidad de productos y una gestión más eficiente de los recursos financieros.

El alcance de la alternativa de implementar el Sistema ABC en Farmacia San Gregorio tiene como objetivo principal mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad de la farmacia a través de la optimización del inventario, la reducción de costos y la mejora de la disponibilidad de productos clave para los clientes.

La implementación del Sistema ABC en Farmacia San Gregorio busca mejorar la gestión de inventario para aumentar la eficiencia operativa y la rentabilidad. Este sistema clasificará los productos en categorías A, B y C según su importancia relativa, permitiendo una gestión más estratégica del inventario. Se espera que esto resulte en una reducción de

costos, una mejora en la disponibilidad de productos clave y un aumento en la rotación de inventarios.

### **Tipos de Capacitación:**

- 1 Capacitación en Clasificación de Productos:\* Para que el personal comprenda cómo clasificar adecuadamente los productos en las categorías A, B y C según criterios predefinidos.
- 2 Capacitación en Políticas de Inventario:\* Para asegurar que el personal esté familiarizado con las políticas de inventario establecidas para cada categoría y pueda implementarlas correctamente.
- 3 Capacitación en Uso del Sistema ABC:\* Para enseñar al personal cómo utilizar el sistema de gestión de inventario basado en el Sistema ABC y aprovechar sus características para una gestión eficiente.

### **Implementacion del control de inventario ABC**

- **Clasificación de productos según método ABC**

En este paso, se recopila información sobre las ventas anuales de cada producto en la farmacia San Gregorio. Esta información se utiliza para calcular el porcentaje de ventas acumulado para cada producto, lo que permite clasificarlos según el método ABC en función de su contribución al total de las ventas. Los productos se dividen en tres categorías: A, B y C, donde los productos de la categoría A representan la mayor parte de las ventas, seguidos por los de la categoría B y luego los de la categoría C.

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
 Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

### Productos según la clasificación a través del inventario ABC

Descripción	LAB	Precio_Com	Coto_P	Costo_C	PVP	Descu	PVPx	S_Unidad	S_Fraccion
FLUCLOXIDIL INHx50MCGx120DOSIS	GLAX	17.85	16.14	16.07	21.42	4.52	20.5	0	0
FLUCLOXIDIL INHx125MCGx600DOSIS	GLAX	14.07	12.66	12.66	16.88	5.24	16.0	0	0
FLUCLOXIDIL INHx125MCGx1200DOSIS	GLAX	25.90	23.28	23.22	30.96	4.99	29.4	0	0
FLUCLOXIDIL INHx250MCGx600DOSIS	GLAX	19.38	17.47	17.44	23.25	5.24	22.0	1	0
FLUCLOXIDIL INHx250MCGx1200DOSIS	GLAX	25.90	24.11	23.22	30.96	4.48	29.6	0	0
FLUCLOXIDIL INHx50MCGx120D 1439	BAGO	11.04	10.53	9.82	13.25	6.33	12.4	0	0
FLUCLOXIDIL 2MG/100ML SACHET 3444	FREF	3.50	3.50	3.50	9.65	15.95	8.11	0	0
FLUCLOXIDIL AMPx200MGx100ML PHA	PHAM	2.85	3.07	2.87	11.26	17.38	9.30	0	0
FORMOL 1 LITRO CHERY	VARI	3.95	3.95	3.95	5.00	0.00	5.00	0	0
FORTICHEM 60Tx30ML 0460	FARY	8.33	5.63	5.77	10.00	10.79	9.92	0	0
FORTICHEM JBEx120ML	FARY	8.33	5.83	5.95	10.00	10.53	8.95	1	0
FORTICHEN JALEA 90GR	FARY	5.83	2.92	2.92	7.00	2.00	6.96	0	0
FORTICHEN MATERNAL TB X 30	FARY	10.00	5.07	6.47	8.78	12.00	7.73	0	0
FRIZAC JBE 160MG/5ML CHICLE X 120 ML	JBRD	3.43	2.55	2.54	4.11	9.05	3.74	1	0
GASA HERENDO GRAN10x10x100 8396/2564	IMPO	4.80	5.36	4.80	13.75	17.93	11.3	1	38
GASA PARAFI HERE 10x10 SOB4329	IMPO	0.37	0.00	0.00	6.00	7.86	5.53	0	0
GENPARSRP NOCHE X 34 SOBRES	GENF	12.90	6.43	6.80	15.00	15.00	12.8	1	18
GERBER CUCHARITAS FRDMDx2	NEST	0.35	0.35	0.00	4.00	0.00	4.00	2	0
GESTAVIT DHA X 30 CAP	RODD	20.00	11.53	10.00	24.00	10.00	21.6	1	0
GILL DEO GEL POW RUSH 3688	PROD	6.48	5.45	5.18	8.65	15.00	7.35	1	0
GLUCOMETRO ACCU-CHEK GUIDE	ROAC	42.00	36.75	36.75	50.00	7.40	46.3	0	0
GLUCOMETRO ACCU-CHEK INST X 1 3893	ROAC	33.72	25.93	25.94	40.99	18.29	33.5	0	0
GLUCOSAMINA CHON TABx500MGx30	MASO	11.04	7.40	7.40	13.80	10.95	12.3	0	0
GOICOCHEA ANTI CELULITIS 400ML 2387	GEND	6.42	5.51	6.42	8.93	6.29	8.42	0	0

Descripción	Ciudad	Unidad	Fraccion
Bodega Devoluciones	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 02 SANTA ANA	SANTA ANA	**	
San Gregorio 04 RAMOS IDUARTE	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 05 CALDERON	CALDERON	**	
San Gregorio 06	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 07 TERO DE MAYO	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 08 IESS	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 10 ROCAFUERTE	ROCAFUERTE	**	
San Gregorio 11 CALCETA	CALCETA	**	
San Gregorio 12 CALCETA PARQ	CALCETA	**	
San Gregorio 13 ESQ CLINICA (F)	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 14 MANTA CLINICA	MANTA	**	
San Gregorio 15 ESQ REALES TA	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 17 IESS	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 19 LOS TAMARINDOS	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 20 AV MANABI	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 21 HOSPITAL	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 24 MANTADOSMIL	MANTA	**	
San Gregorio 26 PRADERA	MANTA	**	
San Gregorio 29 Esteres	MANTA	**	
San Gregorio 30 MANTA JOCAY	MANTA	**	
San Gregorio 32 MANTA AURORA	MANTA	**	
San Gregorio 33 LED PROAÑO	MONTECRISTI	**	
San Gregorio 34 Montecristi	MONTECRISTI	**	
San Gregorio 35 CALLE 13	MANTA	**	
San Gregorio 36 LEONIDAS PLAZA	LEONIDAS PLAZA	**	
San Gregorio 40 JUNIN	JUNIN	**	

<b>Producto</b>	<b>Ventas anuales (\$)</b>	<b>Porcentaje de ventas acumulado</b>
Analgésicos	50,000	30%
Antibióticos	40,000	25%
Vitaminas	20,000	15%
Antialérgicos	15,000	10%
Antiinflamatorios	10,000	6%
Antisépticos	8,000	5%
Otros	17,000	9%

Fuente:

Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

- **Clasificación de productos según su rotación**

En este paso, se analiza la rotación de cada producto, es decir, la frecuencia con la que se venden y reponen en el inventario. Se calcula la cantidad de unidades vendidas en un período determinado (generalmente un año) y se divide por el tiempo transcurrido para obtener la rotación mensual. Esto ayuda a identificar qué productos se venden más rápidamente y cuáles permanecen en el inventario durante períodos más largos.

LUCFARMA (HECTOR OLVERA VERA) (V.20240310)  
Ventas Inventarios Usuarios

Sociedad Civil de Hecho Denominado Grupo Uscocovich

AJUSTES DE INVENTARIO  
DEL 14/03/2021 AL 14/03/2024

Laboratorio	Producto	Cajas	Fracciones
ABBOTT LABORATORIOS S.A	BACTERICI-FORTE COMBIO	0	1
ABBOTT LABORATORIOS S.A	BETASERC TABL16MGX20	0	2
ABBOTT LABORATORIOS S.A	BETASERC TABL16MGX20	0	0
ABBOTT LABORATORIOS S.A	BETASERC TABL16MGX20	-1	-5
ABBOTT LABORATORIOS S.A	ELOPRESS TABL16MGX20	0	25
ABBOTT LABORATORIOS S.A	CREON 10000UI CAPS20	0	-1
ABBOTT LABORATORIOS S.A	CREON 25000UI CAPS20	0	0
ABBOTT LABORATORIOS S.A	DICITEL TABL10MGX14 864	0	2
ABBOTT LABORATORIOS S.A	DOSPATALIN RETARD TAB200MGX20	0	-6
ABBOTT LABORATORIOS S.A	HEPTAL 500MG X 20 TAB 7312	0	0
ABBOTT LABORATORIOS S.A	IPRAN COMP-REC X 10MG X 30	0	2
ABBOTT LABORATORIOS S.A	LIVOX GRAN100MGX15 974	0	0
ABBOTT LABORATORIOS S.A	SEVEDOL 250/68MG X 12 TABL	0	-2
ABBOTT LABORATORIOS S.A	SMECTA SOBREDOS4 GR X 20	0	-1
ABBOTT LABORATORIOS S.A	VARCOVID 200 10/20 X 20	0	-2
ABBOTT NUTRICIONAL	ENSURE ADV VAINILLA 850GR 8148	-1	0
ABBOTT NUTRICIONAL	ENSURE FRESA 400GR 2891	1	0
ABBOTT NUTRICIONAL	ENSURE VAINILLA 400GR 2894	-1	0
ABBOTT NUTRICIONAL	GLUCERNA FRESA LIQ 250MG 4706	1	0
ABBOTT NUTRICIONAL	GLUCERNA TRI C VAINILLA 850GR	1	0
ABBOTT NUTRICIONAL	GLUCERNA VAINILLA LIQ 250MG 785	-1	0
ABBOTT NUTRICIONAL	FEDIALYTE FRESA 48MGQ 2500MG 1	-1	0
ABBOTT NUTRICIONAL	FEDIALYTE GURAMA 48MGQ X500MG	0	0
ABBOTT NUTRICIONAL	FEDIALYTE MAX 500MG COCO 1564	-1	0
ABBOTT NUTRICIONAL	FEDIALYTE MAX 500MG FRESA 1571	-2	0
ACROMAX S.A.	ACROMIZOL TABL100MGX30	0	2
ACROMAX S.A.	ACROMIZOL PLUS OVDX10 1574	0	-2
ACROMAX S.A.	ACROMONA OVDX50MGX10 2248	0	2

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

### Productos según su rotación

Producto	Ventas anuales (unidades)	Rotación (unidades/mes)
Analgésicos	500	41.67
Antibióticos	400	33.33
Vitaminas	300	25
Antialérgicos	200	16.67
Antiinflamatorios	150	12.5
Antisépticos	100	8.33
Otros	350	29.17

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

- **Identificación de productos según método ABC y rotación**

En este paso, se combinan los resultados de los pasos 1 y 2 para clasificar los productos según el método ABC y su rotación. Los productos se clasifican como A, B o C según su contribución al total de ventas y su velocidad de rotación. Esto permite identificar los productos más críticos y prioritarios para gestionar el inventario de manera efectiva.

LABORATORIO	SIGLAS	Poli. Devolución	Política	Mes
PROMOTIONAL IMPACT PROMOIMPACT CIA LTDA	IMPA	0 MES	Mismo Mes	Marzo
PROSIRIOS	PROS	0 MES	0	Abril
PROSIRIUS PROFLODR	PRPR	0 MES	1	Mayo
PROVENCIO C.LTDA.	PROV	3 MESES	2	Junio
PSICOFARMA DEL ECUADOR S.A.	PSIC	1 MES	3	Julio
QNAC	QNAC	3 MESES	4	Agosto
QUALA DEL ECUADOR	QUAL	3 MESES		
QUALITY MEDICO	QUME	3 MESES		
QUIFATEX ACINO	QACI	2 MESES		
<b>SIMEPAR CAPX70MGx40</b>	<b>QACI</b>	<b>0 MES</b>		
QUIFATEX ALLERGAN	QALL	0 MES		
QUIFATEX EUROETIKA	TIKA	0 MES		
QUIFATEX GALDERMA	QGAL	0 MES		
QUIFATEX MERZ PHARMACEUTICAL	QMER	0 MES		
QUIFATEX OM	QOM	0 MES		
QUIFATEX SERMIER	QSER	0 MES		

\*Las Filas de color Naranja, son productos que tienen su propia política de devolución.

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
 Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera



## Productos según método ABC y rotación

<b>Producto</b>	<b>Clasificación ABC</b>	<b>Rotación (unidades/mes)</b>
Analgésicos	A	Alta
Antibióticos	A	Alta
Vitaminas	B	Media
Antialérgicos	B	Media
Antiinflamatorios	B	Media
Antisépticos	C	Baja
Otros	C	Baja

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

- **Estrategias de gestión de inventario**
  1. Productos de Clase A: Control de inventario más estricto, monitoreo continuo de existencias, reordenamiento frecuente para evitar agotamientos.
  2. Productos de Clase B: Gestión de inventario moderada, revisión regular de existencias y reordenamiento periódico para mantener niveles óptimos.
  3. Productos de Clase C: Gestión de inventario menos intensiva, revisión menos frecuente de existencias y reordenamiento ocasional según la demanda.

LUCFARMA (HECTOR OLVERA VERA) (V.20240310)

Ventas Inventarios Usuarios

Productos

Descripcion	LAB	Precio_Com	Coto_P	Costo_C	PVP	Descu	PVPs	S_Unidad	S_Fraccion
HALOPERIDOL AMP-5MGx1MLx10	FREF	3.44	3.41	3.44	5.90	10.00	5.31	0	0
HANSAPLAST FOOT 50g SPT50 3286	BDF	6.97	6.06	4.53	9.05	13.57	7.62	0	0
HANSAPLAST TALCO X 60GR PIES 8817	BDF	2.06	1.48	1.34	2.66	11.43	2.36	0	0
HANSAPLAST TALCO X120GR PIES 8831	BDF	3.61	2.48	2.35	4.81	11.19	4.27	0	0
HAPECO MULTITAMI GEL X12 SACHE T	ROCN	4.08	2.43	2.22	4.80	11.43	4.25	0	0
HAPECO MULTITAMI GEL X100GR	ROCN	4.58	2.23	2.29	5.99	11.43	4.97	0	0
HAPECO MULTITAMI GOTX30ML	ROCN	3.83	1.90	1.92	4.60	14.74	3.92	1	0
HAPECO MULTITAMI ZINC JBEX120ML	ROCN	3.33	1.66	1.67	4.00	14.74	3.41	1	0
HAPECO MULTITAMI ZINC JBEX240ML	ROCN	5.90	2.75	2.75	6.69	15.00	5.61	2	0
HAR #20 NEGRO 2373	Lafa	7.96	3.97	3.48	8.91	30.00	6.24	0	0
HAR #70 RUBIO MED 2902	Lafa	7.96	4.01	2.31	8.91	30.00	6.24	0	0
HCT 25 TAB-30	ROCN	4.50	2.25	2.25	5.40	14.51	4.62	2	1
HELIODRAC PACHOXI	PHAR	17.61	13.22	13.22	21.14	3.05	19.2	0	0
HELOCARE 360 GEL COLOR BEIGE 3590	SIEG	25.59	16.78	15.54	34.38	15.28	29.1	0	0
HELOCARE 360 INVISI SPRAY PEDIATRIC X 200ML	SIEG	20.50	0.00	0.00	27.55	27.78	19.9	0	0
HELOCARE INVISIBLE SPRAY 200ML 8609	SIEG	20.50	13.94	12.45	27.55	18.88	22.3	0	0
HELOCARE PEDIATRICS LOTION 200ML 1902	SIEG	25.59	16.60	15.54	34.38	15.28	29.1	0	0
HELOCARE PROT SOL PED 50+ 6992	SIEG	14.00	0.00	0.00	21.00	8.00	19.3	0	0
HELDOL JARABE X 150ML	QUIA								
HEMAY AMP-500MGx5MLx5 3297	ALEX								
HEMOLBLOC AMP-500MGx5MLx5 3297	DYVE								
HEMOLBLOC TAB-500MGx12 6133	DYVE								
HEMOR PLUS SUPPS 1722	MEGL								
HEMOR POMADA X 20GR	MEGL								
F7+Existeria Global									

Stock Bodegas

Producto: HAPECO MULTITAMI ZINC JBEX240ML

Descripcion	Ciudad	Unidad	Fraccion
San Gregorio 02 SANTA ANA	SANTA ANA	**	
San Gregorio 04 RAMOS IDUARTE	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 05 CALDERON	CALDERON	**	
San Gregorio 06	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 07 TERO DE MAYO	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 08 IESS	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 09 PORTOMED	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 10 ROCAFUERTE	ROCAFUERTE	**	
San Gregorio 11 CALCE TA	CALCETA	**	
San Gregorio 12 CALCE TA PARO	CALCETA	**	
San Gregorio 13 ESQ. CLINICA (F)	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 14 MANTA CLINICA	MANTA	**	
San Gregorio 15 ESQ. REALES TA	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 17 IESS	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 18 MERCADO	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 19 LOS TAMARINDOS	PORTOVIEJO	**	
San Gregorio 20 AV. MANABI	PORTOVIEJO	**	

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
 Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

LUCFARMA (HECTOR OLVERA VERA) (V.20240310)

Ventas Inventarios Usuarios

Devolucion Mercaderia Por Vencer

Información Devolucion

Bodega: San Gregorio 269 BABA Tipo Movimiento: Descargo Prod por Vencer

Observación:

Producto:

Ivdj	Producto	Cant. U	Cant. F	Costo	Parcial F. Vence
	FORTIC-HEM JBEX120ML	1	0	5.83	5.83 01/2024

Información de Producto

FORTIC-HEM JBEX120ML  
 Cantidad= 1F0  
 Política de Devolucion= 3 MESES

Detalle de Productos V(2.0)

FORTIC-HEM JBEX120ML

Política de Devolucion: 3 MESES

CANTIDAD

Unidad Fracción Fecha Vencimiento (Mes/Año)

7

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera  
 Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

## Gestion de inventario a través de método ABC

En este paso, se desarrollan estrategias específicas para gestionar el inventario de cada categoría de productos identificados en los pasos anteriores. Los productos de Clase A, que son los más importantes en términos de ventas y rotación, requieren un control de inventario más estricto y una atención constante para evitar escasez. Los productos de Clase B requieren una gestión moderada del inventario, mientras que los de Clase C pueden ser gestionados de manera menos intensiva debido a su menor impacto en las ventas totales. Estas estrategias ayudan a optimizar la gestión del inventario y garantizar la disponibilidad de productos en la farmacia San Gregorio.

LABORATORIO	SIGLAS	Pol. Devolución	Política	Mes
PROMOTIONAL IMPACT PROMOIMPACT CIA LTDA	IMPA	0 MES	Mismo Mes	Marzo
PROSIRIOS	PROS	0 MES	0	Abril
PROSIRIUS PROFLORA	PRPR	0 MES	1	Mayo
PROVENCIO CLTDA.	PROV	3 MESES	2	Junio
PSICOFARMA DEL ECUADOR S.A.	PSIC	1 MES	3	Julio
QNAC	QNAC	3 MESES	4	Agosto
QUALA DEL ECUADOR	QUAL	3 MESES		
QUALITY MEDICO	QUME	3 MESES		
QUIFATEX ACINDO	QACI	2 MESES		
SIMEPAR CAP:70MGX40	QACI	0 MES		
QUIFATEX ALLERGAN	QALL	0 MES		
QUIFATEX EUROETIKA	TIKA	0 MES		
QUIFATEX GALDERMA	QGAL	0 MES		
QUIFATEX MERZ PHARMACEUTICAL	QMER	0 MES		
QUIFATEX OM	QOM	0 MES		
QUIFATEX SERVIER	QSER	0 MES		

\*Las Filas de color Naranja, son productos que tienen su propia política de devolución.

Fuente: Hector Miguel Olvera Vera

Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

<b>Categoría ABC</b>	<b>Estrategias de Gestión de Inventario</b>
A	- Control de inventario estricto
	- Monitoreo continuo de existencias
	- Reordenamiento frecuente para evitar agotamientos
B	- Gestión de inventario moderada
	- Revisión regular de existencias
	- Reordenamiento periódico para mantener niveles óptimos
C	- Gestión de inventario menos intensiva
	- Revisión menos frecuente de existencias
	- Reordenamiento ocasional según la demanda

Fuente:  
Hector Miguel Olvera

Vera  
Realizado por: Hector Miguel Olvera Vera

**Este cuadro resume las estrategias recomendadas para la gestión del inventario según la clasificación ABC de los productos. Las estrategias varían según la importancia de los productos en términos de ventas (Categoría A, B o C) y la estrategias que generaran una velocidad de rotación.**

## **Conclusión:**

La implementación del Sistema ABC en Farmacia San Gregorio representa una oportunidad clave para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad de la farmacia. Al priorizar la gestión de inventario de manera estratégica, la farmacia puede reducir costos, mejorar la disponibilidad de productos y aumentar la rotación de inventarios, lo que conducirá a una mejora general en los indicadores de desempeño.

La ejecución del Sistema ABC en Farmacia San Gregorio es un paso crucial hacia la mejora de la eficiencia operativa y la rentabilidad. Al clasificar los productos según su importancia relativa, la farmacia puede optimizar su gestión de inventario, reducir costos y mejorar la disponibilidad de productos clave. Este enfoque estratégico no solo beneficiará a la farmacia, sino también a sus clientes al garantizar una experiencia de compra más satisfactoria. Sin embargo, es importante destacar que el éxito de esta iniciativa depende en gran medida de una implementación cuidadosamente planificada y una capacitación efectiva del personal.

## **Recomendación:**

Se recomienda que Farmacia San Gregorio continúe con el plan de implementación del Sistema ABC, asegurando una capacitación adecuada para el personal y un seguimiento continuo del desempeño del inventario. Además, se sugiere realizar evaluaciones periódicas para ajustar las políticas de inventario según sea necesario y maximizar los beneficios de esta iniciativa de mejora.

1. **Seguimiento y Evaluación Continua:** Se recomienda realizar un seguimiento continuo del desempeño del inventario después de la

implementación del Sistema ABC. Esto permitirá identificar áreas de mejora y realizar ajustes según sea necesario para maximizar los beneficios obtenidos.


2. **Flexibilidad y Adaptabilidad:** La farmacia debe estar preparada para adaptarse a los cambios que surjan durante la implementación del Sistema ABC. Es importante ser flexible y estar dispuesto a ajustar las políticas de inventario según las necesidades del negocio y las condiciones del mercado.
3. **Promoción de la Cultura de Mejora Continua:** Fomentar una cultura de mejora continua dentro de la farmacia, donde el personal se sienta motivado y capacitado para identificar oportunidades de mejora en la gestión del inventario y proponer soluciones innovadoras.

## BIBLIOGRAFÍAS

- Alvarez Torres, M. G. (1996). *Manual para elaborar manuales de políticas y procedimientos*. . Panorama Editorial.
- Amaro Jr, V. A. (2007). *Evolver - A Practitioner's Guide to Lean Manufacturing*. Spanish: Lean Manufacturing Consulting, Inc.
- Bastos Boubeta, M. P. (2006). *fairosfuccide la Gette Stacks Vige*. Ideasprospas Editorial.
- Garcia Colin, J. (1996). *Contabilidad de costos*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana.
- Gil, A. V. (2009). *Inventarios*. El Cid Editor .
- GRA, J. L. (1993). *UNA METODOLOGIA DE EVALUACION DE CADENAS AGRO-ALIMENTICIAS PARA LA IDENTIFICACION DE PROBLEMAS Y PROYECTOS*. Moscow: Bib. Orton IICA / CATIE.
- HORNGREN, C. T. (2004). . *CONTABILIDAD. UN ENFOQUE APLICADO A MEXICO*. MEXICO: PEARSON EDUCACIÓN.
- León Lefcovich, M. (2009). *Sistema de mejora continua integral SMCI*. El Cid Editor | apuntes.
- Míguez Pérez, M. B. (2006). *Introducción a la Gestión de Stocks*. . Vigo: Ideaspropias Editorial.
- Mora Garcia, L. A. (2010). *Gestión logística integra*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Mora García, L. A. (2010). *Gestión logística integra*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Pavon, D. V. (2019). *Control interno de inventario como recuso competitivo en una PyME de Guayaquil*. Revista Venezolana de Gerencia, 24(87).
- Platas García, J. A. (2014). *Planeación, diseño y layout de instalaciones*. Grupo Editorial Patria.
- Publishing, M. (1996). *Compras e inventarios*. MADRID: Ediciones Díaz de Santos.
- Rajadell Carreras, M. S. (2009). *Lean Manufacturing, la evidencia de una necesidad*. . Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Sastra, J. (2009). *Administración financiera de inventarios*. El Cid Editor | apuntes.
- Stachú, S. W. (2009). *Identificación de la problemática mediante Pareto e Ishikawa*. El Cid Editor | apuntes.
- Vilca, F. (2017). *Caracterización del control interno en la gestión de almacén de la empresa comercial "Cervecerías peruanas BACKUS S.A. los Ángeles de Chibote*. Lima: Obtenido de:ht.


# ANEXOS

## CERTIFICADO DE PLAGIO


CERTIFICADO DE ANÁLISIS

### Tesis fase de antiplagio (Hector Olvera)

**4%**  
Textos sospechosos



4% Similitudes

- 0% similitudes entre comillas
- 0% entre las fuentes mencionadas

**< 1%**  
Idiomas no reconocidos (ignorado)


**19%**  
Textos potencialmente generados por IA (ignorado)

Nombre del documento: Tesis fase de antiplagio (Hector Olvera).docx  
ID del documento: 3089ab382a05180e19a3886a0dfad2ccd4068eb2  
Tamaño del documento original: 515,29 kB

Depositante: ONOFRE ZAPATA RONNY FERNANDO  
Fecha de depósito: 5/3/2024  
Tipo de carga: interface  
fecha de fin de análisis: 5/3/2024

Número de palabras: 16.225  
Número de caracteres: 106.692

Ubicación de las similitudes en el documento:



#### Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<a href="https://dspace.ucacue.edu.ec/bitstream/ucacue/8454/3/ESPINOZA_JAVIER.pdf.txt">dspace.ucacue.edu.ec</a> 5 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (115 palabras)
2	<a href="https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1495/1/201_Ing.pdf">repositorio.uta.edu.ec</a> 4 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (104 palabras)
3	<a href="https://1library.co/article/marco-conceptual-inventarios-financieros-notas-yejxdr4q">1library.co</a>   MARCO CONCEPTUAL DE INVENTARIOS - ESTADOS FINANCIEROS Y NO... 2 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (66 palabras)
4	<a href="https://1library.co/article/control-de-inventarios-gestion-del-inventario.y4w6g3rq#:~:text=Método pr...">1library.co</a>   Control de inventarios - Gestión del inventario. 2 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (46 palabras)
5	<a href="https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/31822/1/T48801.pdf">repositorio.uta.edu.ec</a> 10 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (51 palabras)

#### Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<a href="http://virtual.urbe.edu/tesispub/0077903/fase01.pdf">virtual.urbe.edu</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (31 palabras)
2	<a href="http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/98/5/T-UTC-0025(1).pdf.txt">repositorio.utc.edu.ec</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (19 palabras)
3	<a href="http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/54189/3/BONILLA_ZAMBRANO_LUIS_ALEXIS.pdf.txt">repositorio.ug.edu.ec</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (21 palabras)
4	<a href="https://blog.solistica.com/soluciones-de-optimizacion-de-almacenes">blog.solistica.com</a>   Soluciones de optimización de almacenes	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (18 palabras)
5	<b>CONTROL DE INVENTARIO DE VICAMETAL CIA LTDA EN LA CIUDAD DE G...</b> #d7f439 El documento proviene de mi grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)

#### Fuentes ignoradas

Estas fuentes han sido retiradas del cálculo del porcentaje de similitud por el propietario del documento.

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<b>TRABAJO FINAL - YANEZ YARLEQUE MIGUEL.docx</b>   TRABAJO FINAL - YAN... #867922 El documento proviene de mi grupo	4%		Palabras idénticas: 4% (706 palabras)
2	<a href="https://repositorio.uniminuto.edu/bitstream/10656/11190/1/UJVD.T.CP_EscuderoCanoJairAlejandro_2...">repositorio.uniminuto.edu</a>	3%		Palabras idénticas: 3% (444 palabras)
3	<a href="https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1860/5/76363.pdf.txt">repositorio.pucesa.edu.ec</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (114 palabras)
4	<a href="https://ru.dgb.unam.mx/bitstream/20.500.14330/TE501000706366/0706366.pdf">ru.dgb.unam.mx</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (100 palabras)
5	<a href="https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/2437/1/TUBCYA002-2014.pdf">dspace.uniandes.edu.ec</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (99 palabras)
6	<a href="http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15410/1/T-UCSG-POS-MG55-262.pdf">repositorio.ucsg.edu.ec</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (31 palabras)



## Sociedad Civil De Hecho Denominada Grupo Uscocovich

Babahoyo, 22 de febrero del 2024

Magister

Eduardo Galeas Guijarro

**DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA**

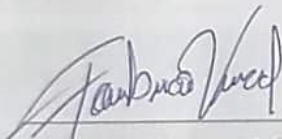
En su despacho.

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos Sociedad Civil De Hecho Denominada Grupo Uscocovich de la ciudad de Babahoyo del cantón Los Ríos.

Por medio de la presente me dirijo a usted para comunicarle que se ha **AUTORIZADO** al estudiante Olvera Vera Héctor Miguel de la carrera de comercio de la Facultad de Administración Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo para que realice el estudio de caso con el tema SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN EL AREA OPERATIVA EN LA EMPRESA USCOCOVICH DE LA CIUDAD DE BABAHOYO, EN EL PERIODO 2023 el cual es requisito indispensable para poder titularse.

Sin otro particular me suscribo de usted

Atentamente



**Sa** FARMACIAS  
**Sanatorio**  
RUC: 1391730780001

Sr(a) Fabricio Uscocovich Centeno  
Sociedad Civil De Hecho Denominada Grupo Uscocovich  
C.I:1307561983  
Frabriziouscocovich953@gmail.com  
0919353945

  
**RECIBIDO**  
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO  
SECRETARIA FAFI  
22.02.24 16:24  
FECHA HORA



## *Universidad técnica de Babahoyo*

DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIATURA EN COMERCIO



**ENTREVISTADOS: ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA GRUPO USCOCOVICH**

**ENTREVISTADOR: Héctor Olvera Vera**

**OBJETIVO.** - Conocer información sobre el Almacén para así implementar un sistema de Control de Inventarios adecuado para la farmacia.

1. ¿Cuenta la farmacia con un Control de mercaderías?

.....  
.....

2. ¿Cree que es necesario la creación de un sistema para el control de la mercadería?

.....  
.....

3. ¿Piensa usted que los empleados de la farmacia están actos para la realización de inventarios?

.....  
.....

4. ¿Existe una persona encargada de custodiar la mercadería de la farmacia?

.....  
.....

5. ¿Cómo le gustaría que se dieran los informes finales del inventario?

.....

6. ¿Invertiría usted en un sistema de control de inventarios para optimizar sus recursos?

.....  
.....



# Universidad técnica de Babahoyo

## DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIATURA EN COMERCIO



**ENCUESTADOS:** Encuesta dirigida a clientes de la Farmacia San Gregorio

**ENTREVISTADOR:** Héctor Olvera Vera

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene como objetivo recolectar información sobre la situación actual del Almacén, a fin de establecer o mejorar el proceso de control de mercadería.

**INSTRUCCIONES:** Marque con una (X) de acuerdo a lo que usted crea que es lo correcto.

1. ¿En qué condiciones se le entrego el producto en el momento de su adquisición?

Mal estado  Con imperfecciones  Buen estado

2. ¿Se encuentra satisfechos con las condiciones del producto que recibió?

Sí  No

3. ¿Cuándo adquirió su producto en su entrega tuvo que esperar?

Mucho  Poco  Normal

4. ¿Después de comprar en nuestra empresa usted se encuentra?

Satisfecho  Insatisfecho

5. ¿En qué condiciones observa la mercadería existente en exhibición?

Limpia y Ordenada  Sucia y Desordenada  Condiciones Aceptables



# Universidad técnica de Babahoyo



## DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIATURA EN COMERCIO

**ENTREVISTADOS:** cuestionario de entrevista al personal operativo

Propietario de la farmacia San Gregoria

**ENTREVISTADOR:** Héctor Olvera Vera

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene como objetivo recolectar información sobre la situación actual del Almacén, a fin de establecer o mejorar el proceso de control de mercadería.

**INSTRUCCIONES:** Marque con una (X) de acuerdo a lo que usted crea que es lo correcto.

1. ¿Cuenta el Almacén con un sistema de control de inventarios de mercaderías?

Sí  No

2. ¿Con qué frecuencia se realiza el control de los inventarios dentro del Almacén?

Mensual  Trimestral  Semestral  Anual

3. ¿Cuál es el procedimiento administrativo que sigue en caso de faltante de mercadería?

Sanción interna a responsables  Acciones legales

No toma ninguna decisión  Otras

4. ¿Cree usted que existe personal adecuado dentro del Almacén para el control de inventarios de mercaderías?

Si  No  Tal vez

5. ¿Para la adquisición de nueva mercadería se elabora un cuadro de necesidades?

Siempre  A veces  Nunca

6. ¿Considera Usted que un sistema automatizado mejorará el tiempo de respuesta en el momento de realizar una consulta de la existencia de productos?

Totalmente de acuerdo  De acuerdo

En desacuerdo  Totalmente en desacuerdo

7. ¿Considera usted que la implementación de nuevos equipos tecnológicos solventara los inconvenientes del proceso actual? Totalmente de acuerdo   
De acuerdo   
En desacuerdo  Totalmente en desacuerdo

8. ¿Se sentiría beneficiado por la implantación del nuevo sistema?  
Si  No  Tal vez

9. ¿Considera usted necesario que el sistema posea un control de seguridad para los datos almacenados?  
Totalmente de acuerdo  De acuerdo   
En desacuerdo  Totalmente en desacuerdo

10. ¿Considera usted que deben realizarse cursos de capacitación para el manejo del sistema al personal de la empresa?  
Totalmente de acuerdo  De acuerdo   
En desacuerdo  Totalmente en desacuerdo

### Mapa geográfico de los puntos de ventas

